RUHR - UNIVERSITÄT BOCHUM

AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN UND TECHNOLOGIETRANSFER IM ANDENPAKT

DIE REGELUNGEN VENEZUELAS

INAUGURALDISSERTATION

zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors der Rechte
durch die Rechtswissenschaftliche Fakultät der Ruhr-Universität Bochum

vorgelegt von
Detlev Broszehl
aus Düsseldorf

Hamburg 1983

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547222_0003

R U H R - U N I V E R S I T Ä T B O C H U M

AUSLÄNDISCHE DIREKTINVESTITIONEN UND TECHNOLOGIETRANSFER IM ANDENPAKT

DIE REGELUNGEN VENEZUELAS

Inauguraldissertation zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors der Rechte durch die Rechtswissenschaftliche Fakultät der Ruhr-Universität Bochum

von Detlev Broszehl
aus Düsseldorf

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Erstgutachter:	Prof. Dr. Knut Ipsen
Zweitgutachter:	Prof. Dr. H.-W. Bayer
Dekan:	Prof. Dr. Bodo Pieroth

Tag der mündlichen Prüfung: 28. Februar 1983

Inhaltsverzeichnis

		Seite
Einleitung		1
Teil A	Der Andenpakt und die Gemeinsamen Bestimmungen zur Behandlung ausländischer Investitionen	5
I	Zur Bedeutung gemeinsamer Investitionsregelungen im Wirtschaftsintegrationsprozeß	5
II	Grundzüge der andinen Integration	8
	1) Das Abkommen von Cartagena und die Institutionen des Andenpaktes	9
	2) Die Ziele der wirtschaftlichen Integration	14
	3) Neuere Entwicklungen im Andenpakt	19
III	Grundlagen und Ziele der rechtlichen Regelung von ausländischen Direktinvestitionen und Technologietransferverträgen im Andenpakt	23
	1) Die regional verbindlichen Rechtsgrundlagen	23
	2) Die ordnungspolitischen Grundzüge der integrationsrechtlichen Bestimmungen	26
	a) Inländergleichbehandlung	32
	b) Abbau externer Abhängigkeit und Privilegierung inländischer Investitionen	35
	c) Einbindung ausländischer Investitionen in die regionale Entwicklungsstrategie	39
	d) Rechtssicherheit	43
	3) Die Geltung des Integrationsrechtes in den innerstaatlichen Rechtsordnungen	47

		Seite
Teil B	Die rechtlichen Bestimmungen zur Behandlung ausländischer Direktinvestitionen in Venezuela	52
I	Die Definition und Klassifizierung ausländischer Direktinvestitionen	54
	1) Klassifizierung der Unternehmen	57
	2) Stellung des neutralen Kapitals	60
II	Die zulassungsrechtlichen Regelungen für ausländische Direktinvestitionen	62
	1) Allgemeine Zulassungsvoraussetzungen	62
	2) Transformation ausländischer Unternehmen	64
	a) Transformationsfolgen	69
	b) Transformationsverfahren	71
	aa) Direkte Veräußerung	72
	ab) Veräußerung über den Kapitalmarkt	74
	ac) Kapitalerhöhungen	77
	c) Rechtliche Probleme der Transformation	78
	3) Sektorale Sonderregelungen	82
	a) Schlüsselbereiche der Wirtschaft	83
	b) Selektive Zulassungsverbote im Bereich der verarbeitenden Industrie	87
	c) Extraktiver Sektor	91
	aa) Erdölwirtschaft	94
	ab) Bergbausektor	98
	d) Exportorientierte Industrien und Tourismussektor	100
	4) Erwerb nationaler Unternehmensanteile	104

		Seite
III	Die niederlassungsrechtlichen Regelungen für bestehende ausländische Unternehmen	106
	1) Fakultative Transformation	106
	2) Obligatorische Transformation	110
IV	Die Reinvestitionen	116
V	Der Kapital- und Zahlungsverkehr mit dem Ausland	119
	1) Gewinntransfer	119
	2) Kapitalrücktransfer	123
VI	Kreditaufnahmebestimmungen	124
VII	Der Rechtsweg	127
Teil C	Komplementäre Regelungsmechanismen	131
I	Die Bestimmungen über multinationale Unternehmen	131
	1) Gründung und Gesellschaftszweck multinationaler Unternehmen	133
	2) Behandlung ausländischer Kapitaleinlagen	135
II	Die technologierechtlichen Bestimmungen	137
	1) Regelungsbereich der gesetzlichen Bestimmungen	137
	2) Technologieverträge mit dem Ausland	142
	a) Vertragsinhalt	144
	b) Lizenzgebühren	147
	c) Nebenbestimmungen	149

		Seite
3)	Gewerblicher Rechtsschutz	150
a)	Patente	151
aa)	Lizenzen	153
ab)	Anmeldungsverfahren und Fristen	158
ac)	Schutzbereich der Rechtsordnung	160
b)	Warenzeichen	164
ba)	Lizenzen	167
bb)	Schutzbereich der Rechtsordnung	169
c)	Zeichnungen und Modelle	170

Teil D	Auswirkungen und Problembereiche der Regelungen am Beispiel von Venezuela	173
I	Die systembedingte Problematik	176
II	Leistungsdefizite der Verwaltung	181
III	Hemmende Faktoren bei der Transformation ausländischer Unternehmen	189
1)	Die ungeklärte Frage der Übernahme ausländischer Unternehmensanteile	192
2)	Die derzeitige Entwicklung der Handelsliberalisierung	196
IV	Die begrenzten Wirkungen einer einseitigen Reglementierung des Technologietransfers	199
Schlußbemerkung		207
Literaturverzeichnis		213

Einleitung

Seit den frühen 60er Jahren besteht in Lateinamerika die Tendenz, die Rechtsgrundlagen zur Behandlung ausländischer Investitionen neu zu gestalten. Die ausbleibenden Ordnungsleistungen eines Entwicklungsverlaufes, der überwiegend auf den Prinzipien des Wirtschaftsliberalismus beruhte, riefen in einer Reihe von lateinamerikanischen Staaten das Verlangen nach einer stärkeren rechtlichen Kontrolle ausländischer Investitionen hervor. Obwohl die Notwendigkeit ausländischer Investitionen sowie des Transfers von unternehmerischen und technologischen Know-how für die wirtschaftliche Entwicklung Lateinamerikas nicht in Frage gestellt wurde, bezweifelte die Mehrzahl der Empfänger den entwicklungspolitischen Nutzen einer nach marktwirtschaftlichen Gesetzmäßigkeiten gelenkten Investitionstätigkeit. Dies nicht zu Unrecht, denn die damit verbundenen negativen Folgewirkungen, wie die Höhe der Kapitalrückflüsse, die Verdrängung nationaler Industrien, die übermäßige Inanspruchnahme der nationalen Kapitalmärkte, die unzureichenden arbeitsplatzbildenden und einkommensverteilenden Wirkungen der verwendeten Produktionsverfahren, der geringe reale Technologietransfer bis hin zu einer teilweise massiven politischen Einflußnahme, die die staatliche Souveränität der Empfängerländer in Frage stellten, ließen in der Tat die langjährig praktizierten "laissez-faire" Haltung bei der Behandlung ausländischer Investitionen entwicklungspolitisch bedenklich erscheinen. Die fehlende Einigung der lateinamerikanischen Staaten auf ein untereinander abgestimmtes Regelungssystem zur Kontrolle ausländ-

discher Investitionen erwies sich darüber hinaus zunehmend als Hindernis für die wirtschaftlichen Integrationsbemühungen des Kontinents.

Nicht zuletzt dies führte die fünf lateinamerikanischen Staaten Bolivien, Chile, Equador, Kolumbien und Peru mit der Gründung des Andenpakts im Jahre 1969[1] - Venezuela trat erst 1973 bei - zu einem wirtschaftlichen Integrationsmodell, das die grundlegende Veränderung der rechtlichen Bedingungen für ausländische Investitionen innerhalb der Staatengemeinschaft, anders als bei den bisherigen Wirtschaftszusammenschlüssen Lateinamerikas, zu seinem zentralen Anliegen machte. Im Dezember 1970 wurde mit der Entscheidung 24 (Decición 24) des Andenpaktes die "Gemeinsame Regelung für die Behandlung von Auslandskapital sowie von Marken, Patenten, Lizenzen und Nutzungsentschädigungen"[2] erlassen, auf deren Grundlage in allen Mitgliedsländern einheitlich eine Neuordnung der Rechtsbeziehungen zu den ausländischen Investoren und Technologiegebern vorgenommen wurde. Gemessen an den traditionellen Investitionsbestimmungen der lateinameri-

---

1) Spanische Bezeichnung "Grupo Andino". Gegründet wurde der Andenpakt durch die Unterzeichnung eines mehrseitigen völkerrechtlichen Integrationsvertrages ("Acuerdo de Integración Subregional") am 26. Mai 1969 in Bogota (Kolumbien).

2) "Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas,Patentes, Licencias y Regalias". Abgedruckt in 10 ILM 152, (1971) die kodifizierte Version mit den neuen Änderungen (Dec. 103, 109 und 110) in 16 ILM 138, (1977). Im folgenden werden auch die Bezeichnungen; Dec. 24, Gemeinsame Regelung oder Kapitalstatut verwandt.

kanischen Länder enthielt die Gemeinsame Regelung überaus restriktive Vorschriften. Vor allem auf Seiten der kapitalexportierenden Staaten wurde deshalb diesem Reglementierungsversuch mit Skepsis begegnet. Man glaubte nicht an eine Zukunft der Gemeinsamen Regelung, weil sie die Anlage von Kapitalmitteln und den Transfer von Technologie erschwere und damit letztlich den Entwicklungsbemühungen der Länder schade.

Tatsächlich hat der Andenpakt im Laufe seines nunmehr zehnjährigen Bestehens eine Reihe von Veränderungen erfahren, von denen auch die Gemeinsame Regelung nicht unberührt blieb. Durch verschiedene Reformen wurden einerseits bestimmte restriktive Vorschriften wieder entschärft und andererseits die nationalen Regelungsvorbehalte weiter ausgedehnt, so daß der Differenzierungsprozeß zwischen den Ländern des Andenpaktes weiter fortgeschritten ist. Wenngleich von einer einheitlichen Behandlung ausländischer Investitionen innerhalb der Integrationsgemeinschaft kaum mehr die Rede sein kann, hat sich an den systemtragenden Prinzipien der Dec. 24 allerdings bis heute wenig geändert.

In der folgenden Arbeit sollen die integrationsrechtlichen Bestimmungen am Beispiel Venezuelas dargestellt und ihre Regelungsprobleme im Hinblick auf die neueren wirtschaftlichen Entwicklungen deutlich gemacht werden. Es hat sich dabei als notwendig erwiesen, ausführlicher auf die entwicklungspolitischen und wirtschaftlichen Hintergründe einzugehen, da diese für das Entstehen und das Verständnis der Investitionsbestimmungen von besonderer Wichtigkeit sind. Besondere Beachtung soll in dieser Arbeit zudem den Bestimmungen über die

Einbringung und Nutzung ausländischer Technologie geschenkt werden, nicht nur weil diese einen wichtigen Bestandteil der Decision 24 bilden, sondern weil die Überwindung der technologischen Rückständigkeit, zu der auch die Gemeinsamen Regelungen einen Beitrag leisten sollen, mehr und mehr in den Mittelpunkt der lateinamerikanischen Entwicklungsanstrengungen rücken. In Anbetracht der unterschiedlichen Ausformung und Anwendung der Gemeinsamen Regelung in den Mitgliedsländern rechtfertigt sich der länderspezifische Arbeitsansatz vor allem unter dem Gesichtspunkt, daß eine globale Darstellung der integrationsrechtlichen Bestimmungen wenig über ihre reale Bedeutung in den Mitgliedsländern der Integrationsgemeinschaft aussagen würde. Hierauf soll jedoch besonderes Gewicht gelegt werden. Venezuela bietet sich aufgrund seiner Führungsrolle innerhalb des Andenpaktes als Untersuchungsgegenstand an. Obwohl das Land dem Andenpakt erst durch den "Konsens von Lima" mit Wirkung vom 1. Januar 1974 an beitrat und bis zu diesem Zeitpunkt eine ausgesprochen liberale Haltung gegenüber ausländischen Investitionen einnahm, ist es heute das Mitgliedsland, das die integrationsrechtlichen Bestimmungen wohl am konsequentesten nicht nur in Kraft gesetzt hat, sondern auch anwendet.

Teil A Der Andenpakt und die Gemeinsamen Bestimmungen zur Behandlung ausländischer Investitionen

I Zur Bedeutung gemeinsamer Investitionsregelungen im Wirtschaftsintegrationsprozeß

Als Teil der regionalen Wirtschaftsordnung sind die Gemeinsamen Bestimmungen zur Behandlung ausländischer Direktinvestitionen eng verknüpft mit den Grundlagen und Zielen der andinen Integration. Dieser Zusammenhang hat den Investitionskodex des Andenpaktes so weitgehend geprägt, daß vorab die Grundzüge der Wirtschaftsgemeinschaft kurz dargestellt werden sollen, um die hierauf bezogenen Besonderheiten des Integrationsrechtes deutlicher zu machen.

Auszugehen ist dabei von der Tatsache, daß die Gemeinsamen Bestimmungen nicht die Folge des engeren wirtschaftlichen Zusammenschlusses einer Staatengruppe, sondern dessen wesentliche Voraussetzung waren. Die Erfahrungen der lateinamerikanischen Freihandelszone ALALC[1)] hatten gezeigt, daß wirtschaftliche Integra-

---

1) "Asociación Latinoamericana de Libre Comercio", englisch abgekürzt auch "LAFTA" genannt. Die ALALC wurde am 18. Februar 1960 durch den Vertrag von Montevideo mit dem Ziel gegründet, den inneramerikanischen Handel und damit die Entwicklungsmöglichkeiten der einheimischen Industrien zu verbessern. Mitgliedsländer heute: Argentinien, Bolivien, Brasilien, Chile, Equador, Kolumbien, Mexiko, Paraguay, Peru, Uruguay und Venezuela. Vgl. Sandner/Steger, S. 110 f; vgl. zur Struktur der ALALC, Hummer, Verfassung und Recht in Übersee 1976, S. 72 ff

tion unter den besonderen Bedingungen Lateinamerikas unabdingbar einer gewissen rechtlichen Harmonisierung der nationalen Investitionsbestimmungen bedarf.[1] Dies ergibt sich bereits daraus, daß jede Form der regionalen Wirtschaftsintegration zugleich auch eine rechtliche Integration zwischen den beteiligten Staaten darstellt,[2] die zu rechtlichen Gemeinsamkeiten zwingt. Darüber hinaus müssen innerhalb eines Integrationsverbandes regelmäßig auch diejenigen Handlungsspielräume geschaffen und rechtlich gesichert werden, die allen beteiligten Wirtschaftssubjekten eine gleichmäßige Entfaltung und damit ein Erreichen der Integrationsziele insgesamt ermöglichen. Grundsätzlich kann kein Integrationsverband auf ein selbsttätiges Eintreten der Integrationserfolge vertrauen, ohne nicht gleichzeitig auch entsprechende Regelungs- und Schutzmechanismen zu schaffen, die die Funktionsfähigkeit des Integrationsverbandes gewährleisten. In regionalen Wirtschaftsgemeinschaften, die sich einem starken Einfluß ausländischer Wirtschaftsmacht gegenübersehen und die insbesondere eine Stärkung des eigenen Wirtschaftspotentials im Wege der Integration verfolgen, ergibt sich hieraus eine Notwendigkeit, die Teilnahmebedingungen

---

1) Vgl. Petersmann, S. 39 ff, grundlegend zum Zusammenhang zwischen Wirtschaftsintegration und rechtlicher Integration sowie zu den verschiedenen politischen und wirtschaftlichen Integrationstheorien; vgl. auch Orrego Vicuña, derecho de la integración 24 (März 1977), S. 11

2) In erster Linie ist dies der völkerrechtliche Integrationsvertrag sowie das sich aus dem Integrationsvertrag herleitende Sekundärrecht, das die Durchführung des Integrationsverfahrens gewährleisten soll. Vgl. Petersmann, S. 39 und 49.

für ausländische Unternehmen im Bereich der Integrationsgemeinschaft möglichst einheitlich zu regeln und gegebenenfalls auch einzuengen.

Das Fehlen einer gemeinsamen Haltung gegenüber ausländischen Investitionen hatte letztlich zu einem Scheitern der Integrationsbemühungen in der ALALC geführt.[1] Die vorgesehene Handelsliberalisierung durch den stufenweisen Abbau der Handelshemnisse mußte nach und nach ausgesetzt werden, weil die gegenseitige Marktöffnung allein keine gleichmäßige Verteilung der Integrationsvorteile garantiert hätte. Ohne eine aufeinander abgestimmte Kontrolle und Regulierung ausländischer Investitionen stand zu befürchten, daß die großen ausländischen Unternehmen und multinationalen Gesellschaften von den ALALC-Ländern mit den günstigsten Standort- und Anlagebedingungen aus, ungehindert in die übrige Region der Freihandelszone exportiert hätten.[2] Die wettbewerbliche Überlegenheit

---

1) Obwohl Art. 15 des Vertrages zu Montevideo den Signatarstaaten empfiehlt, die Im- und Exportvorschriften, wie auch die Bestimmungen zur Behandlung von Kapital, Gütern und Dienstleistungen aus Drittländern so weit wie möglich anzugleichen, konnte innerhalb der ALALC keine gemeinsame Haltung gegenüber ausländischen Investitionen erzielt werden. Darüber hinaus waren die Voraussetzungen für eine Integration insgesamt ungünstig. Die großen Entwicklungsunterschiede zwischen den Ländern, die wirtschaftliche Dominanz der drei großen Staaten (Argentinien, Brasilien, Mexiko) sowie die unzureichende institutionelle und organisatorische Absicherung des Integrationsprozesses, erschwerten von Anfang an einen engeren Zusammenschluß. Vgl. Hummer, Verfassung und Recht in Übersee 1976, S. 74

2) Vgl. Magarinos in Stanzick/Godoy, S. 230 ff; Matter, Außenwirtschaft 1972 (27), S. 26

und das schnellere Expansionsvermögen dieser Unternehmen, hätte in dem erweiterten Markt zwangsläufig zu einer Existenzgefährdung der bislang unter dem Schutz protektionistischer Maßnahmen wirtschaftenden einheimischen Industrien geführt. Unter diesen Bedingungen war insbesondere die Bereitschaft der kleineren ALALC-Länder gering, die Integration wirklich voranzutreiben, zumal vorherzusehen war, daß als weitere Folge ein aufreibender gegenseitiger Wettbewerb um die "Gunst" ausländischer Investoren nicht zu vermeiden gewesen wäre. Dies konnte jedoch nicht das erwünschte Ziel eines auf gegenseitige Kooperation ausgerichteten Integrationsprozesses sein. Die Staaten des Andenpaktes haben deshalb aufeinander abgestimmte Rechtsnormen zur Behandlung ausländischer Investitionen von Anfang an als konstitutives Element der wirtschaftlichen Integration angesehen und in diesem Sinn auch die Decisión 24 verabschiedet.

II Grundzüge der andinen Integration

Angesichts der anhaltenden Stagnation der Freihandelszone, konstituierte sich am 16. August 1966 in Bogotá eine Konferenz der kleineren ALALC-Staaten, Chile, Equador, Kolumbien, Peru und Venezuela mit dem Ziel, eine schnellere Integration der weniger entwickelten Länder der Zone in Angriff zu nehmen. Im Ergebnis sahen die Teilnehmer der Konferenz bereits in sehr präzisen Umrissen einen engeren Zusammenschluß der Andenländer in Richtung auf eine Zollunion vor. Dabei wurde

auch ein gemeinsames Regelungssystem zur Kontrolle ausländischer Investitionen in Aussicht gestellt.[1)]

Nach mehreren vorbereitenden Sitzungen einer aus den Vertretern dieser Länder gebildeten Arbeitskommission - ein Vertreter Boliviens nahm bald darauf auch teil -, konnte am 26. Mai 1969 in Bogotá das Abkommen von Cartagena[2)] durch Bolivien, Chile, Kolumbien, Equador und Peru unterzeichnet werden. Damit war die andine Wirtschaftsgemeinschaft, auch Andenpakt genannt, gegründet. Venezuela trat aus ungelösten Problemen wettbewerblicher Art dem Abkommen zu diesem Zeitpunkt noch nicht bei.

1) Das Abkommen von Cartagena und die Institutionen des Andenpaktes

Bei dem Abkommen von Cartagena handelt es sich um einen mehrseitigen völkerrechtlichen Integrationsvertrag zwischen Teilen eines schon bestehenden Integrationsverbandes. Sämtliche Signatarstaaten waren und sind auch heute noch Mitglieder der lateinamerikanischen Freihandelszone. Die ALALC-Minister-Konferenz[3)] hatte im

---

1) Vgl. "Declaración de Bogotá" vom 16. August 1966

2) "Acuerdo de Integración Subregional", abgedruckt in 8 ILM 910 (1969). Durch Beschluß der Kommission (gem. Dec. 1) wird das Abkommen "Acuerdo de Cartagena" genannt.

3) ALALC-Minister-Konferenz in Asunción vgl. die "Erklärung der Präsidenten von Amerika" vom 14. April 1967 und die Resolutionen 202, 209 und 222 der Andenpaktstaaten.

September 1967 die grundsätzliche Zulässigkeit derartiger Integrationsabkommen innerhalb der Freihandelszone erklärt. Da sich das Abkommen von Cartagena auch ausdrücklich die Erfüllung der Verpflichtungen aus dem Vertrag von Montevideo zum Ziel setzt[1], wurde eine Kollision zwischen Rechten und Pflichten aus beiden Verträgen insoweit ausgeschlossen.[2]

Gleichwohl bedurfte die völkerrechtliche Wirksamkeit des Abkommens der nochmaligen förmlichen Zustimmung durch die ALALC.[3] Erst nachdem das Exekutivkomité der ALALC am 16. Oktober 1969 die Vereinbarkeit beider Verträge durch die Resolutionen 165 und 179 erklärt hatte, konnte das Abkommen von Cartagena durch

---

1) Nach Art. 1 des Abkommens von Cartagena soll den Unterzeichnerstaaten die Teilnahme an der lateinamerikanischen Integration, so wie sie durch den Vertrag von Montevideo eingeleitet worden ist, erleichtert und die notwendigen Voraussetzungen geschaffen werden, um die ALALC in einen gemeinsamen Markt umzuwandeln.

2) Nach Villagrán Kramer, derecho de la integración 12 (März 1973), S. 12, handelt es sich bei dem Abkommen von Cartagena um einen aus dem Vertrag von Montevideo abgeleiteten Vertrag vgl. COMAC, COM/X-E/di 5, S. 4

3) Gem. Art. 110 des Abkommens von Cartagena

die einzelnen Signatarstaaten ratifiziert werden und damit in Kraft treten.[1)]

Im Gegensatz zur Organisationsstruktur der lateinamerikanischen Freihandelszone hat das Abkommen von Cartagena die gemeinsamen Organe des Andenpaktes mit präziser festgelegten und weitergehenden Kompetenzen ausgestattet. Oberstes entscheidungsbefugtes Organ des Andenpaktes ist die Kommission mit Sitz in Lima. Sie legt die allgemeine politische Linie der Gemeinschaft fest und fällt sämtliche Entscheidungen, die für die Koordinierung der nationalen Entwicklungspläne und für die Harmonisierung der Wirtschaftspolitik der Mitgliederländer notwendig sind.[2)] Die Kommission setzt sich aus je einem bevollmächtigten Vertreter der Regierungen der Paktstaaten zusammen, die

---

1) Nach Art. 110 des Abkommens sollte der Vertrag in Kraft treten, wenn mindestens drei der Länder dem Exekutivkomité der ALALC die Ratifizierung mitgeteilt haben.
Das Abkommen von Cartagena wurde von Bolivien am 6. November 1969 durch Decreto Ley 08985, von Equador am 24. Oktober 1969 durch Decreto Ejecutivo 1932, von Chile am 30. Juli 1969 durch Decreto 428, von Kolumbien am 8. August 1969 durch Decreto 1245, von Peru am 14. Oktober 1969 durch Decreto Ley 17851 ratifiziert. Venezuela ratifizierte das Abkommen zusammen mit dem "Konsens von Lima" am 13. September 1973.

2) Gem. Art. 6 u. 7 Acuerdo de Cartagena

in ordentlichem Turnus dreimal im Jahr tagen.[1] Ihre Beschlüsse, die "decisiones" genannt werden, faßt sie in der Regel mit Zweidrittelmehrheit.[2]

Der Kommission zur Seite steht die Junta.[3] Als technisches Exekutivorgan des Andenpaktes ist die Junta gegenüber den Regierungen der Mitgliedsländer nicht weisungsgebunden, sondern allein der Kommission verantwortlich. Sie besteht aus drei unabhängigen Mitgliedern, die von der Kommission jeweils für eine Amtszeit von drei Jahren einstimmig gewählt werden. Zu ihren Hauptaufgaben[4] gehört die Ausarbeitung von integrationsbezogenen Projekten und Studien. Sie unterbreitet der Kommission Entscheidungsvorlagen und

---

1) In der Regel nehmen an den Sitzungen noch weitere Vertreter der Regierungen teil, die jedoch nur beratende Funktionen ausüben können. Auf Antrag eines der Mitgliedsländer kann jederzeit eine außerordentliche Sitzung der Kommission einberufen werden (gem. Art. 9 - 10) vgl. UN/TD/B/422, "Current problems ...", S. 72 ff

2) Gem. Art. 11 Acuerdo de Cartagena. In besonderen Fällen, die im Anhang I - III des Abkommens genannt sind, darf es sich aber bei den Reststimmen nur um Stimmenthaltungen und nicht um Gegenstimmen handeln. Dieser Abstimmungsmodus galt z.B. auch bei der Verabschiedung der Decisión 24 und aller damit zusammenhängenden Entscheidungen.

3) Gem. Art. 13 ff, Acuerdo de Cartagena

4) Vgl. im einzelnen UN, TD/B/422. "Current problems ...", S. 73 - 74; Voß/Munoz-Serrano, S. 10

Empfehlungen, kann jedoch auch selbst Entscheidungen ("resoluciones") treffen. Sie überwacht insbesondere die Fortschritte der Integration und die Implementierung der Kommissionsbeschlüsse in den einzelnen Mitgliedsländern. Darüber hinaus erfüllt die Junta die Aufgaben eines ständigen Sekretariats und vertritt den Andenpakt nach außen.

Neben diesen beiden leitenden Institutionen gibt es im Andenpakt noch eine Reihe von Hilfsorganen. Zu den wichtigsten zählen hier der Wirtschafts- und Sozialbeirat (CAES)[1], das Beratende Komitee[2] sowie die Andine Entwicklungsgesellschaft CAF.[3]

Die CAF wurde bereits am 7. Februar 1968 in Bogotá von den heutigen Andenpaktstaaten einschließlich Chiles als Körperschaft des internationalen öffentlichen Rechts mit einem eingetragenen Kapital von 100 Millionen US Dollar gegründet. Anders als die

---

1) "Comité Asesor Economico y Social", bestehend aus Vertretern der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberorganisationen. Die CAES kann den Mitgliedsländern, der Kommission oder der Junta wirtschafts- und sozialpolitische Maßnahmen empfehlen und soll damit eine Berücksichtigung von Interessen der privaten Wirtschaftskräfte in den Entscheidungen der Integrationsgemeinschaft ermöglichen.

2) "Comité Consultativo", bestehend aus Regierungsvertretern der Mitgliedsländer. Es unterstützt die Kommission nach vorheriger Aufforderung bei der Entscheidungsfindung, vgl. im einzelnen Art. 19 ff, Acuerdo de Cartagena.

3) "Corporación Andina de Fomento"

BID (Banco Interamericano de Desarollo) untersteht die Andine Entwicklungsgesellschaft vollkommen der Kontrolle der sechs Andenstaaten.[1] Ihre Aufgabe ist die Förderung und Entwicklung der Subregion durch technische und finanzielle Unterstützung multilateraler Projekte.

2) Die Ziele der wirtschaftlichen Integration

Hauptanliegen der Gruppe ist es, auf der Grundlage wirtschaftlicher Integration das bestehende Entwicklungsgefälle zu den übrigen Staaten Lateinamerikas und innerhalb der Subregion auszugleichen sowie deren wirtschaftliches Wachstum zu beschleunigen.[2] Das Abkommen von Cartagena sah danach ursprünglich den schrittweisen Abbau aller Handelshemnisse unter den Mitgliedsstaaten bis zum 31. Dezember 1980[3] und die Errichtung eines gemeinsamen Außenzolls spätestens

---

1) Das gezeichnete Kapital von 25 Millionen US Dollar verteilt sich ausschließlich auf die Andenpaktstaaten. Eine Beteiligung von natürlichen und juristischen Personen außerhalb der Region ist nur mit Zustimmung des Vorstandes möglich.

2) Gem. Art. 1, Abkommen von Cartagena

3) Gem. Art. 41 u. 45, Abkommen von Cartagena. Sonderregelungen galten für die sektorale Industrieprogrammierung sowie für die Mitgliedsländer Bolivien und Equador, vgl. Art. 46 - 60.

bis zum 31. Dezember 1980 für Kolumbien, Peru und Venezuela und bis zum 31. Dezember 1985 für Bolivien und Equador vor.[1] Tatsächlich konnte dieser Zeitplan bislang nicht eingehalten werden, so daß man die gesetzten Fristen verlängern mußte.[2]

Wie allen lateinamerikanischen Wirtschaftszusammenschlüssen liegt auch der andinen Integration der Gedanke zugrunde, daß die Ausweitung der interregionalen Handelsbeziehungen eine bessere Ausnutzung der vorhandenen ökonomischen Ressourcen gewährleisten und den Industrialisierungsbemühungen neue Impulse vermittelt wird. Man erhoffte sich insbesondere eine Beseitigung der tiefgreifenden Strukturprobleme, in die die Volkswirtschaften infolge der allseits betriebenen Importsubstitutionspolitik geraten waren. Die Importsubstitution, als die maßgebliche Industriealisierungsstrategie der lateinamerikanischen Länder in den 50er und 60er Jahren, war überwiegend darauf gerichtet, unter dem Schutz hoher Zollschranken nationale

---

1) Gem. Art. 61 u. 62, Abkommen von Cartagena

2) Durch das sog. Protokoll von Lima im Jahre 1976 dehnte man die Fristen für die Beendigung der Handelsliberalisierung von 1985 auf 1988 aus. Mit dem Protokoll von Arequipa vom April 1978 wurde dieses Enddatum um ein weiteres Jahr verschoben. Vgl. derecho de la integración 28 - 29 (November 1978), S. 143 ff; vgl. Mytelka, S. 42 ff. Auch die Fristen für die Errichtung eines gemeinsamen Außenzolls wurden für Kolumbien, Peru und Venezuela bis zum 31. Dezember 1989 verlängert, vgl. Mytelka, S. 46 ff; zusammenfassend Garay/Pizano, S. 41 ff; Koopmann in Intereconomics 1979, S. 117 - 118.

Verbrauchsgüterindustrien aufzubauen, um den entsprechenden Einfuhrbedarf zu vermindern.[1] Die beschränkten Absatzmöglichkeiten für die eigenen Erzeugnisse innerhalb zu "kleiner" nationaler Märkte, hohe Produktionskosten und die fehlenden Anstöße zur Diversifizierung der Exporte hatten jedoch zunehmend die Grenzen dieses Entwicklungsmodells deutlich gemacht.[2] So mußte auch die CEPAL Ausgang der 60er Jahre feststellen, daß die Produktivität und Effizienz des bisherigen Substitutionsprozesses weit hinter den Erwartungen zurückgeblieben war.[3] Die Antwort auf diese Probleme lautete wirtschaftliche Integration. Mit der Erweiterung des Marktes durch regionale Integration und der Verstärkung der gegenseitigen Handelsbeziehungen sollte nunmehr - hiervon gehen auch die Anden-

---

1) Der Einfluß der UN-Wirtschaftskommission für Lateinamerika "CEPAL" hat der Importsubstitutionspolitik letztlich den Weg bereitet. In ihrer Analyse der Entwicklungsprobleme Lateinamerikas und den Möglichkeiten ihrer Überwindung, kam die CEPAL zu dem Schluß, daß eine Veränderung des Importverhaltens der lateinamerikanischen Länder eine unabdingbare Voraussetzung für deren Entwicklung sei. Das langsame Anwachsen ihrer Exporte innerhalb des traditionellen Systems der internationalen Arbeitsteilung, der Preisverfall für ihre Produkte usw. lasse die Wachstumsraten in den Staaten Lateinamerikas im Verhältnis zu denen der Industriestaaten stagnieren und verursache damit ein "strukturelles Ungleichgewicht" in den Zahlungsbilanzen. Entgegengewirkt werden könne dem nur, wenn sich die Staaten Lateinamerikas von der klassischen "laissez-faire" Politik abwenden und ihre eigenen Industriealisierungsanstrengungen gezielt verstärken. Bei gleichbleibenden Exporterlösen könne dieser Prozeß aber nur dann Erfolg haben, wenn die Konsumgüterimporte drastisch verringert, bzw. durch Kapitalgüterimporte für die eigene Industrialisierung ersetzt werden. Vgl. CEPAL S. 17 ff u. 176 ff; Garay/Pizano, S. 34 ff u. 49 ff; s. auch diese Arbeit S. 40 f

2) Im einzelnen hierzu vgl. Garay/Pizano, S. 36 ff

3) CEPAL, S. 176

paktstaaten aus - der entscheidende Störfaktor der importsubstituierenden Entwicklung beseitigt werden.[1] Gleichzeitig verbindet die Andengruppe hiermit das Ziel, zu einem "Wachstum nach außen" über eine Ausweitung der nichttraditionellen Exporte in Drittländer zu gelangen. Die stärkere Exportdiversifizierung, insbesondere die Förderung von Ausfuhren industrieller Halbfabrikate, soll die außenwirtschaftliche Abhängigkeit der Andenländer von Rohstoff- und Agrarausfuhren abbauen und ihre chronisch schlechten Zahlungsbilanzen aufbessern.

Die konkreten Maßnahmen, die das Abkommen von Cartagena zur Verwirklichung dieser globalen Zielsetzungen vorsieht, gehen dabei über die Errichtung eines gemeinsamen Außenzolls und den schrittweisen Abbau der Handelshemnisse zwischen den Mitgliedsländern hinaus. Zu den Besonderheiten der andinen Integration gehören die sogenannten sektoralen Industrialisierungsprogramme.[2] Die auf regionaler Ebene konzipierte Industrie-

---

1) Der Übergang von kleinen abgeschlossenen Wirtschaftseinheiten, die sich als Folge der Importsubstitutionspolitik herausgebildet hatten, zu größeren regionalen Wirtschaftsverbänden wurde hauptsächlich mit der bestehenden "Enge der Binnenmärkte" begründet. Diese habe sich in der Vergangenheit als primäres Hindernis für die Einbeziehung und Ausschöpfung potentiell disponibler Produktionsfaktoren in den Entwicklungsprozeß erwiesen (so die CEPAL, S. 181 ff). Kritisch hierzu: Cordova, S. 82 ff; zu den länderspezifischen Problemen der Importsubstitution und den neuen Industrialisierungsstrategien, vgl. Esser, "Industrialisierungsstufen ...", S. 44 ff (Peru und Venezuela), S. 27 ff (Brasilien, Argentinien und Mexiko)

2) Vgl. Acuerdo de Cartagena, Art. 32 ff

programmierung teilt jedem Land befristet den Aufbau bestimmter Industriezweige zu und verbindet damit ein monopolartiges Belieferungsrecht für den gemeinsamen Markt.[1] Befristet deshalb, weil die Zuteilung nach einer gewissen Zeit verfällt, wenn in dem begünstigten Land mit der industriellen Fertigung nicht begonnen wird, und weil die Zollvorteile, die sich mit der Zuteilung verbinden, zeitlich begrenzt sind. Diese Form der gemeinsamen Planung soll eine Mehrgleisigkeit der Industrialisierungsbemühungen in den Andenstaaten verhindern und zu einer effizienteren Nutzung der Produktionsfaktoren und Absatzmöglichkeiten im gemeinsamen Markt führen.[2] Weitere Maßnahmen, auf die das Abkommen von Cartagena die Mitgliedsstaaten verpflichtet, sind die Verbesserung und Intensivie-

---

1) Zur rechtlichen Qualifizierung der gemeinsamen Industrieprogrammierung, Casanova, derecho de la integración 13 (Juli 1973), S. 44 ff, im einzelnen, Oswald, S. 77 ff

2) Geplant wurden Programme für insgesamt 9 Industriezweige: Metallverarbeitung, Automobilbau, Chemie, Petrochemie, Düngemittel, Pharmazie, Elektronik, Schiffsbau und Stahl. Verabschiedet wurden bisher aber nur ein metallmechanisches und ein petrochemisches Programm. Das metallmechanische Programm, Dec. 57, abgedr. in derecho de la integración 12 (März 1972), S. 57, wurde durch die Dec. 146 inzwischen revidiert. Das Automobilbauprogramm ist infolge der anhaltenden Uneinigkeit über die Zuteilungsmodalitäten nach wie vor nicht verabschiedet worden. Vgl. Rodriguez, S. 79 ff; zur Industrieprogrammierung vgl. Koopmann, Intereconomics 1979, S. 118

rung des Verkehrsverbundes,[1] die Harmonisierung der Wirtschafts- und Sozialpolitik sowie die schrittweise Angleichung der nationalen Rechtsordnungen und schließlich eine handels- und wirtschaftspolitische Präferenzbehandlung für Bolivien und Equador, mit der die bestehenden Entwicklungsunterschiede zu den restlichen Ländern der Subregion ausgeglichen werden sollen.[2]

3) Neuere Entwicklungen im Andenpakt

Im Laufe seines Bestehens hat der Andenpakt vor allem zwei wichtige Veränderungen erfahren. Am 13. Februar 1973 trat Venezuela dem Abkommen von Cartagena durch den "Konsens von Lima"[3] bei und wurde damit das sechste Mitgliedsland des Andenpaktes. Chile verließ die Wirtschaftsgemeinschaft nach der Machtergreifung durch die Regierung Pinochet mit Wirkung vom 30. Oktober 1976.

---

1) Vgl. das Abkommen zur Regelung des gewerblichen Straßentransportverkehrs (Dec. 56)

2) Gem. Acuerdo de Cartagena, Art. 91 ff

3) "Consenso de Lima", abgedr. 12 ILM 344 (1973). Vorausgegangen waren Beitrittsverhandlungen ab März 1972, die schließlich am 13. Februar 1973 zu einer Schlußakte - dem Konsens von Lima - führten, in der die Bedingungen für den Beitritt Venezuelas festgelegt wurden. Die Schlußakte umfaßt zum einen das Zusatzprotokoll zum Abkommen von Cartagena (Instrumento Adicicional al Acuerdo de Cartagena para la Adhesión de Venezuela) und die Dec. 70, vgl. Amayach, S. 30 ff; JUNAC, "Mecanismos ...", S. 6

Die auch in Venezuela sich deutlicher abzeichnenden Engpässe der importsubstituierenden Entwicklung,[1] führten frühzeitig zu dem mit einer intensiven staatlichen Exportförderung gekoppelten Bemühen, "größere Märkte" zu erschließen. Obwohl das Land an den Gründungsverhandlungen des Andenpaktes von Anfang an beteiligt war und ebenfalls Gründungsmitglied der Andinen Entwicklungsgesellschaft CAF war, standen zunächst starke wettbewerbliche Bedenken, vertreten durch den einflußreichen nationalen Unternehmerverband FEDECAMARAS[2] einem bedingungslosen Beitritt entgegen.

Die Beseitigung der Handelsschranken, so befürchtete man, würde aufgrund der vergleichsweise hohen Produktionskosten venezolanischer Unternehmen,[3] nicht

---

1) Vgl. Esser, "Industrialisierungsstufen ...", S. 46, so erreichte das Land zwischen 1950 - 1960 industrielle Wachstumsraten von durchschnittlich 14,4 %, während in den folgenden Jahren diese Rate ständig fiel (1960 - 1965 8,5 %; 1965 - 1970 6,3 %)

2) Zur Rolle von FEDECAMARAS im Hinblick auf die Integration Venezuelas, Avery, International Organization 76, S. 544 ff. FEDECAMARAS schlug statt dessen die Teilnahme Venezuelas am Integrationsprozeß als assoziiertes Mitglied vor, vgl. CORDIPLAN, Informe final, S. 62 - 63

3) Zu den Gründen des hohen Kostenniveaus der venezolanischen Industrie, vgl. Esser, S. 5 - 10

zu einer Erweiterung der Absatzmöglichkeiten auf dem subregionalen Markt führen, sondern die eigenen Industrialisierungsbemühungen gefährden.[1] Die Öffnung des eigenen Marktes für Produkte subregionaler Herkunft hätte wegen des Kostengefälles umfangreiche Importe aus den übrigen Mitgliedsländern und damit eine Existenzbedrohung der einheimischen Industrien zur Folge.[2] Die monetäre Instabilität der übrigen Mitgliedsländer und die faktische Inkonvertibilität ihrer Währungen würde zudem die venezolanischen Exportchancen vollends verschlechtern.[3]

Erst die zufriedenstellende Lösung der befürchteten Wettbewerbsnachteile durch den Konsens von Lima bereitete dem Beitritt Venezuelas schließlich den Weg. Rechnung getragen wurde diesen Problemen im wesentlichen durch die Möglichkeit, Warenlisten aufzustellen, die von der schrittweisen Handelsliberalisierung ausgeschlossen werden können[4] und ferner durch eine Vereinfachung der Verfahrensvorschriften für Selbstschutzmaßnahmen, die ein Land im Fall von Währungsabwertungen oder schweren wirtschaftlichen Nachteilen

---

1) Vgl. CORDIPLAN, Informe final, S. 62 - 64

2) Vgl. ebd. S. 69 ff

3) Vgl. ebd. S. 77 ff

4) Gem. Instrumento Adicional al Acuerdo de Cartagena para la Adhesión de Venezuela, Art. 2, 3 u. 8

aus dem Liberalisierungsprogramm gem. Art. 79 und 80, Acuerdo de Cartagena ergreifen kann.[1)]

Während Venezuela mit dem Beitritt zum Andenpakt vor allen Dingen eine Verbesserung seiner Exportchancen suchte, erfolgte der Austritt Chiles im Jahre 1976 infolge tiefgehender Meinungsverschiedenheiten über den grundsätzlichen wirtschaftspolitischen Kurs der Gruppe, die sich primär an der Frage der Behandlung ausländischer Investitionen entzündet hatten. Nach dem Sturz der Allende-Regierung hatte sich Chile mehr und mehr einer antiinterventionistischen Wirtschaftspolitik[2)] verschrieben und vor allem für eine stärkere Liberalisierung der gemeinsamen Investitionsbestimmungen plädiert.[3)] Trotz eines gewissen Entgegenkommens der übrigen Mitgliedsländer in dieser Frage, scheiterte ein letzter Einigungsversuch im Herbst 1976.[4)] Durch die Decision 102 vom 30. Oktober 1976

---

1) Gem. Instrumento Adicional al Acuerdo de Cartagena para la Adhesión de Venezuela, Art. 10 f

2) Dies in Anlehnung an die sog. "Chicago school" und ihren Hauptvertretern Milton Friedmann und Arnold Harberger, die wiederum das Schwergewicht auf das freie Spiel der Marktkräfte legen, vgl. Strassmann, comercio exterior Vol. 26 (Dezember 1976), S. 1436 - 38; Garay/Pizano, S. 75. Von diesen Gedanken beeinflußt wurde am 11. März 1977 das neue chilenische "Statut über ausländische Investitionen" verabschiedet. Vgl. hierzu Foeth, S. 128 ff; Montt-Vicuna, derecho de la integración 27 (März) 1978, S. 117 f

3) Vgl. zur Entwicklung der Krise, Granell, comercio exterior, Vol. 27 (Januar 1977), S. 109 f; A. Weber in Verfassung und Recht in Übersee 1978, S. 98

4) Vgl. die Erklärung von Boyacá

wurde Chile von allen Rechten und Pflichten aus dem Abkommen entbunden.

III Grundlagen und Ziele der rechtlichen Regelung von ausländischen Direktinvestitionen und Technologietransferverträgen im Andenpakt

1) Die regional verbindlichen Rechtsgrundlagen

Schon kurz nach der Unterzeichnung des Abkommens von Cartagena wuchs die Gemeinsame Regelung zur Behandlung ausländischer Investitionen zum wesentlichen, wenn nicht wichtigsten Bestandteil der andinen Integrationsgemeinschaft heran. Die Mitgliedsstaaten hatten sich im Unterschied zur ALALC in Art. 27 des Abkommens in verbindlicher Form[1)] dazu verpflichtet, den wirtschaftlichen Integrationsprozeß durch ein gemeinsames rechtliches System zur Regelung ausländischer Investitionen abzusichern und auf dieser Grundlage die innerstaatlichen Rechtsordnungen anzugleichen. Innerhalb einer sehr kurzen Frist von 6 Monaten kam die Junta dieser Verpflichtung nach und legte der Kommis-

---

1) Art. 27 lautet diesbezüglich: "Die Kommission wird ... verabschieden". Gleichzeitig setzten sich die Paktstaaten hierfür eine Frist bis zum 31. Dezember 1970, vgl. zur Entstehung der Dec. 24 Oswald, S. 15

sion einen Entwurf vor. Angeachtet aller Widerstände von Seiten der ausländischen "pressure-groups"[1] konnte die Kommission noch vor Ablauf der durch Art. 27 Abkommen von Cartagena gesetzten Frist, diesen Entwurf durch den Beschluß 24 (Decisión 24) am 31. Dezember 1970 verabschieden. Damit wurde die Decisión 24 zur regional verbindlichen Rechtsgrundlage für die Behandlung ausländischer Investitionen im Andenpakt.

Obwohl Art. 27 des Abkommens von Cartagena eine Gemeinsame Regelung vorsieht, hatten die Mitgliedsstaaten von Anfang an nicht die vollständige Vereinheitlichung der nationalen Rechtsordnungen im Auge. Angesichts der unterschiedlichen rechts- und wirtschaftspolitischen Standpunkte wäre dies auch kaum durchführbar gewesen. Es ging den Paktstaaten vielmehr darum, einen flexiblen rechtlichen Rahmen zu schaffen, der einerseits die wichtigsten Grundprinzipien der Behandlung ausländischer Investitionen regional verbindlich festlegt und andererseits den spezifisch nationalen Interessen der Mitgliedslander Raum läßt.[2] Die Decisión 24 hat dieser bewußt vorgesehenen Differenzierungsmöglichkeit durch zahlreiche Regelungsvorbehalte Rechnung getragen. Bei der Gesamtheit der inte-

---

1) Vgl. Wionczek, comercio exterior, Mai 1971, S. 407 - 408. Zum Vorgehen amerikanischer Unternehmen in Kolumbien vgl. auch Mytelka, S. 66

2) So wies die Junta bereits frühzeitig darauf hin, daß das Ziel der regionalen Bestimmungen nur darin bestehen kann, die nationalen Rechtsordnungen zu harmonisieren und nicht darin, diese zu vereinheitlichen. JUNAC, "Bases ...", S. 11

grationsrechtlichen Bestimmungen handelt es sich insoweit um positiv-rechtliche Regelungen von regionaler Gültigkeit, die teils regional einheitlich anzuwendende Normen und teils Rahmenrichtlinien enthalten, die der zusätzlichen Ausfüllung durch besondere Ausführungsgesetze der Mitgliedsländer bedürfen.[1)]

Im Laufe ihres Bestehens hat die Dec. 24 zahlreiche Abänderungen und Erweiterungen durch eine Reihe weiterer Kommissionsbeschlüsse erfahren. Zu den hier relevantesten zählen die Deciones 37, 40, 46, 50, 70, 84, 85, 103, 110 und 125.[2)] Zum Teil stehen diese Beschlüsse aufgrund ihrer speziellen oder neuartigen Regelungsmaterie selbständig neben der Dec. 24.[3)] Ansonsten ist der Inhalt der übrigen Beschlüsse in einer später kodifizierten Version[4)] unter Abänderung des ursprünglichen Textes unmittelbar in die Dec. 24 aufgenommen worden.

---

1) Oliver, the American Journal of Intern. Law, Vol. 66 (1972), S. 764

2) Genauere Quellen und Rechtsnachweise jeweils an den Stellen dieser Arbeit, an denen diese Entscheidungen (Deciones) behandelt werden.

3) Dies gilt in erster Linie für die Dec. 46 (Regelung multinationaler andiner Unternehmen) und die Dec. 84 und 85 (Regelung zur subregionalen Technologiepolitik und zum gewerblichen Rechtsschutz.

4) Vgl. die kodifizierte Version mit den neuen Änderungen (Dec. 103, 109 und 110) in 16 ILM 138 (1977)

2) Die ordnungspolitischen Grundzüge der integrationsrechtlichen Bestimmungen

Im Rahmen seiner Funktion, die nationalen Rechtsordnungen der Integrationsgemeinschaft zu harmonisieren, legt der Investitionskodex des Andenpaktes die Mitgliedstaaten auf einige gemeinsame Prinzipien und Zielvorstellungen fest, die zunehmend auch in den Rechtsordnungen anderer Entwicklungsländer Eingang finden.[1] Hierzu gehören insbesondere die gezielte Priviligierung inländischer Investitionen, die Einbindung ausländischer Investitionen in die Entwicklungsstrategie der jeweiligen Empfängerländer sowie das Prinzip der Inländergleichbehandlung. In ihrer Gesamtheit zielen diese Grundsätze auf die Erlangung größerer wirtschaftlichen Handlungsfreiheit und auf die Konsolidierung einer den eigenen Interessen gerechter werdenden Wirtschaftsentwicklung. Die inhaltliche Parallelität zu den Forderungen, die die Entwicklungsländer im Hinblick auf eine Änderung der Grundlagen der bestehenden Weltwirtschaftsordnung artikulieren, läßt sich nicht übersehen. In der Tat muß die Veränderung des materiellen Rechts innerhalb des eigenen Hoheitsbereichs im Sinne dieser Ordnungsziele incidenter als notwendige Ergänzung zu dem Bemühen der Entwicklungsländer verstanden werden, auch

---

1) Vgl. z.B. den Investitionskodex der Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale (UDEAC); hierzu Krämer, Jahrbuch für Internationales Recht 1977, Bd. 20, S. 199 ff

auf internationaler Ebene zu einer Korrektur der bestehenden Verhaltensnormen zu gelangen.[1] Beide Vorgänge, die Neuregelung der Rechtsbeziehungen zu ausländischen Investoren im Wege regionaler Kodifikation sowie der Versuch, die bestehenden Grundlagen der Weltwirtschaftsordnung zu verändern, stehen im engen Zusammenhang und bedingen sich gegenseitig.

Verlauf und Ergebnisse des lateinamerikanischen Entwicklungsprozesses haben gezeigt, daß der Gewinnung politischer Unabhängigkeit und der formal gleichberechtigten Einordnung in das Weltwirtschaftssystem nicht notwendigerweise eine größere wirtschaftliche Selbständigkeit folgte. Die hinter den Erwartungen zurückbleibenden Wachstumsraten der nationalen Volkswirtschaften und der wachsende Bedarf an ausländischen Kapitalmitteln und Technologien schufen neue Formen der Abhängigkeit und Fremdbestimmung. Der Zustrom ausländischer Direktinvestitionen, der sich auch in Lateinamerika im Zuge der weltmarktintegrierten Entwicklung[2] seit dem Ende des zweiten Weltkrie-

---

1) Nach Grigera Naón, S. 262, antizipiere die Dec. 24 bereits Grundsätze, die in den Forderungen der Entwicklungsländer zur Neuen Weltwirtschaftsordnung enthalten sind. Noch vor Verabschiedung der "Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten" in der UN Vollversammlung seien die Grundsätze der Dec. 24 schon Ausdruck eines neuen "soft international law" gewesen. Diese würden nunmehr mittels einer breiten Anerkennung durch eine Vielzahl von Staaten immer mehr zu "hard international law" werden. Vgl. ders. auch S. 264 und 269

2) Eine andere Richtung hat z.B. die Volksrepublik China eingeschlagen, die sich bis Ende der 70er Jahre vollständig einem Modell der autozentrierten Entwicklung verschrieben und damit eine Beteiligung von Kapital und Technologie ausländischer Herkunft ausgeschlossen hatte.

ges verstärkte, führte nicht zu einer Verringerung des Entwicklungsgefälles gegenüber den industrialisierten Staaten, sondern akzentuierte im Gegenteil deren wirtschaftliche Vormachtstellung.[1] Zu Exponenten dieses Übergewichts wurden die transnationalen Unternehmen, die durch ihre wachsende Größe, die globale Reichweite ihrer Aktivitäten sowie die steigende Konzentration und der damit verbundenen Kontrolle von Produktionsfaktoren, oftmals entscheidenden Einfluß, auch in einer nicht-wirtschaftlichen Weise, auf den Entwicklungsverlauf in den Ländern nahmen, in denen sie tätig wurden.[2]

Eine wesentliche Ursache ihrer Benachteiligung sahen die Staaten Lateinamerikas, wie auch die Mehrzahl der Entwicklungsländer, in dem bestehenden Weltwirtschaftssystem und seinen weitgehend an wirtschaftsliberalen

---

1) Vgl. Tinbergen, RIO-Bericht an den Club of Rome, S. 25 ff; Schmieder, S. 107 ff

2) Auf die Problematik transnationaler Unternehmen soll hier nicht näher eingegangen werden. Aus dem umfangreichen Schrifttum zusammenfassend vgl. Tinbergen, RIO-Bericht an den Club of Rome, S. 174 ff; Horn, S. 50, mit weiteren Nachweisen Fußn. 22; UN-ECOSOC (Transnational Corporations in World Development, A Re-Examination) sowie Petersmann, S. 204 ff

Inhalten[1] orientierten Verhaltensnormen, die auch nachhaltig ihre eigenen Rechtsordnungen geprägt hatten. Die Tatsache, daß die wirtschaftliche Entwicklung unter Beachtung dieser Grundsätze die Disparitäten nicht aufgehoben, sondern vertieft hatte, ließ in ihren Augen diese Ordnungsprinzipien mehr und mehr als Beherrschungsinstrument erscheinen.[2] In zunehmendem Maße beriefen sich die Entwicklungsländer deshalb in ihren regionalen und nationalen Investitionskodizes, vor allem aber in den Organen der Vereinten Nationen[3], auf Grundsätze, die eine wirtschaftliche Selbstbefreiung, eine Durchsetzung ihrer ureigenen Entwicklungsinteressen und letztlich eine substan-

---

1) Der ökonomische Liberalismus alter Prägung beruht auf der Annahme, daß selbständige und gleichberechtigte Wirtschaftssubjekte vorhanden sind, die auf der Grundlage der Autonomie in einem freien Markt miteinander kooperieren. Auch ohne jede staatliche Intervention und Vorsorge stelle sich dabei der freie Wettbewerb als Ordnungsprinzip von selbst ein und bewirke soziale Harmonie.

2) In der Tat hat aber auch in den Industriestaaten des Westens die wirtschaftsliberale Idee nicht mehr uneingeschränkte Gültigkeit. Kartell- und Wettbewerbsgesetze z.B. haben zu erheblichen Korrekturen geführt, mit der insbesondere Monopolstellungen und Machtmißbräuchen marktbeherrschender Unternehmen entgegengewirkt werden sollte.

3) Vgl. insbesondere die Charta der wirtschaftlichen Rechte und Pflichten vom 12. Dezember 1974, Kap. II, Nr. 2a, b und c in 14 ILM 252 (1975) oder die Erklärung und das Aktionsprogramm zur Errichtung einer neuen Weltwirtschaftsordnung vom 1. Mai 1974, UN, GA Res. 3201 u. 3202 in 13 ILM 714 (1974)

zielle und nicht nur formale wirtschaftliche Gleichstellung der Staaten ermöglichen sollten.[1)]

Den umfassendsten Ausdruck hat dieses Verlangen in der Forderung nach voller wirtschaftlicher Souveränität und in der Betonung der "permanenten Souveränität der

---

1) Trotz der überwiegenden Ablehnung des bestehenden Ordnungssystems verschlossen sich die Entwicklungsländer nicht der klassischen völkerrechtlichen Doktrin, daß eine Neubildung von gewohnheitsrechtlichen Normen, der Zustimmung einer breiten Staatenmehrheit bedarf. Die Resolutionen in den Organen der Vereinten Nationen wurden für die Entwicklungsländer zu einem wichtigen Instrument, die Korrektur des bisherigen Gewohnheitsrechtes im Bereich der internationalen Wirtschaftsbeziehungen herbeizuführen. Hier konnten die Entwicklungsländer ihr volles Stimmengewicht einbringen und etwa durch das Aufstellen von Verhaltenskodizes den Prozeß der Normablösung und Normneubildung untermauern. Die Industriestaaten des Westens hingegen sprachen sich überwiegend für eine Beibehaltung des traditionellen Normensystems aus. Soweit sie die Notwendigkeit von Korrekturen in den internationalen Wirtschaftsbeziehungen anerkannten, sollte dies in erster Linie im Wege bilateraler Abkommen oder Verträge oder aber durch besondere Entwicklungsprogramme geschehen und nicht durch eine umfangreiche Änderung der klassischen Verhaltensnormen. Vgl. H. Weber, Verfassung und Recht in Übersee 1978, S. 14 ff, mit weiteren Nachweisen; Petersmann, S. 145 ff; Horn, S. 51 ff

Staaten über ihre Naturreichtümer" gefunden.[1] Auch die Präambel der Dec. 24 bekräftigt unter Hinweis auf den 'Konsens von Vina del Mar' erneut"das volle und souveräne Recht der Nationen, frei über ihre natürlichen Ressourcen zu verfügen." Als notwendiger Bestandteil einer sich nicht nur im Formalen erschöpfenden staatlichen Selbständigkeit beinhaltet wirtschaftliche Souveränität den Ausschluß jedweder Fremdbestimmung, die geeignet ist, die autonome Festlegung wirtschaftlicher und sozialer Ziele zu beeinträchtigen.[2] Die Andenpaktstaaten haben dieses Prinzip gleichsam zur systemtragenden Grundlage der Gemeinsamen Bestimmungen über die Behandlung ausländischer Investitionen erhoben. Die folgenden ordnungspolitischen Grundsätze der Dec. 24, die in zahlreichen Rechtsnormen, welche die Mitgliedstaaten unabdingbar binden, konkrete Gestalt gewonnen haben, sind im weiten Sinn

---

1) Unter völkerrechtlichen Gesichtspunkten ist das Prinzip der wirtschaftlichen Souveränität insofern von Bedeutung, als dahinter das Verlangen der Entwicklungsländer steht, ihre rechtlichen und wirtschaftlichen Handlungsspielräume jeweils dort zu erweitern, wo sie durch die traditionellen Regeln des Völkergewohnheitsrechts begrenzt werden. Dies betrifft in erster Linie die Rechtmäßigkeitsvoraussetzungen von Nationalisierungs- und Enteignungsmaßnahmen, die, soweit sie jedenfalls gegen ausländisches Eigentum gerichtet sind, nach geltendem Völkergewohnheitsrecht der freien Verfügungsgewalt des enteignenden Staates Schranken auferlegen.(Erfordernisse, "nur zum allgemeinen Wohl" und "nur gegen prompte, adäquate und effektive Entschädigung.)
Vgl. z.B. Seidl-Hohenveldern, S. 23 ff

2) Vgl. H. Weber, Verfassung und Recht in Übersee 1978, S. 17

alle auf das Ziel zugeschnitten, eine autonome Gestaltung ihrer eigenen wirtschaftlichen Entwicklung zu gewährleisten.

a) Inländergleichbehandlung

Die unter völkerrechtlichen Gesichtspunkten bedeutsamste Regelung ist die des Rechtsschutzes für ausländische Investitionen. Die Dec. 24 äußert sich diesbezüglich sehr eindeutig im Sinne klassischer lateinamerikanischer Rechtspositionen.

Die lateinamerikanischen Staaten lehnen traditionell eine völkerrechtlich abgeleitete Privilegierung ausländischer Investitionen durch "Minimum Standards" ab und vertreten ihrerseits unter Berufung auf die Calvo-Doktrin[1] das Prinzip der Inländergleichbehandlung.[2] Während das bis dato herrschende Völkergewohnheitsrecht darauf abstellt, daß im Ausland gelegenes Privatvermögen zwar grundsätzlich dem innerstaatlichen Recht unterworfen ist, nach Völkerrecht jedoch a priori ein bestimmtes Mindestmaß an Rechten (minimum standards) beanspruchen kann[3], geht die Mehrzahl der lateinamerikanischen Staaten davon aus, daß der Schutz

---

1) Nach dem argentinischen Völkerrechtler Carlos Calvo, 1824 - 1906; vgl. Krakau in Verfassung und Recht in Übersee 1975, S. 170 ff

2) Vgl. zusammenfassend Polter, S. 132; vgl. Carreau/ Juillard, S. 398

3) Vgl. z.B. Seidl-Hohenveldern, S. 23 ff

ausländischen Eigentums in keinem Fall weiter reicht, als der, der inländischem Eigentum jeweils gewährt wird (national treatment).[1] Bedeutung gewinnt dieser Standpunkt vor allem in der Frage des Rechtsweges und des diplomatischen Schutzrechtes sowie bei Entschädigungsregelungen im Falle einer Enteignung. Ausländer haben sich bei Streitigkeiten aus einem Vertrag oder z.B. bei Eigentums- oder Personenschäden der ausschließlichen Gerichtsbarkeit des Aufenthaltsortes zu unterwerfen und auf das Recht, den diplomatischen Schutz ihres Heimatstaates nach Erschöpfung des inländischen Rechtsweges und bei einer Versagung des Rechtsschutzes anzurufen, zu verzichten.[2] Auch eine Wahl des Rechts zwischen den Vertragsparteien ist danach als ungültig anzusehen, wenn sie die Anwendung des lokalen Rechtes verdrängt.[3] Mit diesen Grundsätzen richten sich die lateinamerikanischen Staaten neuerdings besonders an die transnationalen Unternehmen, die sich ihrer Ansicht nach oftmals zu "quasi-souveränen" Gebilden in den Gastländern entwickelt

---

1) Vgl. Krakau, Verfassung und Recht in Übersee 1975, S. 121

2) So die Calvo-Klausel, vgl. Krakau, Verfassung und Recht in Übersee, S. 121; Grigera Naón, S. 267. Die Beschneidung des diplomatischen Schutzrechtes hatte in Lateinamerika insofern einen sehr konkreten Hintergrund, als Enteignungen von Ausländern nicht selten unter Berufung auf das diplomatische Schutzrecht zu gewaltsamen Interventionen und politischen Pressionen von Seiten der USA geführt hatten. Vgl. Polter, S. 132; vgl. auch Bologna, comercio exterior Vol. 26, (Februar 1976), S. 208 ff

3) Vgl. Grigera Naón, S. 267

hätten. Innerhalb ihres transnationalen Aktionsfeldes, das letztlich immun gegenüber staatlicher Autorität ist, hätten sich diese Unternehmen so etwas wie eine "eigene Rechtsprechung" in Form von "anationalen" Schiedsgerichten geschaffen.[1] Die vollständige Unterwerfung ausländischer Staatsangehöriger unter die Gebietshoheit des Gastlandes aber ist gleichsam der prägnanteste Ausdruck für die Verwirklichung staatlicher Souveränität und deshalb auch ein besonderes Anliegen der Andenpaktstaaten.

Die Dec. 24 knüpft infolgedessen an den bereits in zahlreichen lateinamerikanischen Verfassungen[2] aufgenommenen Grundsatz der Inländergleichbehandlung explizit in Art. 50 und 51 an. Nach Art. 50 können die Mitgliedsländer ausländischen Investoren in keinem Fall eine bessere Behandlung gewähren, als nationalen Investoren und nach Art. 51 darf die Zuständigkeit der inländischen Gerichtsbarkeit bei ausländischen Investitionen oder dem Transfer von Technologie nicht in irgendeiner Form abbedungen werden.[3]

---

1) Vgl. Grigera Naón, S. 268 - 69

2) Z.B. in die Verfassungen Venezuelas (Art. 45, 127 u. 129), Kolumbiens (Art. 10 u. 11) und Boliviens (Art. 24)

3) Nicht eindeutig die Stellungnahme von Oliver, the American Journal of Intern. Law, Vol. 66 (1972), S. 768 - 69; s. hierzu diese Arbeit S. 127 f

b) Abbau externer Abhängigkeit und Privilegierung inländischer Investitionen

Während das Prinzip der Inländergleichbehandlung die äußerste Grenze des Schutzes markiert, den ausländische Investitionen nach Integrationsrecht beanspruchen können, verpflichten die gemeinsamen Regelungen die Mitgliedstaaten weitergehend zu einer gezielten Vorzugsbehandlung inländischer Investitionen.[1] Die Gesamtheit der Regelungen wird dabei von dem Gedanken bestimmt, daß eine selbständige wirtschaftliche Entwicklung nur in dem Maße möglich ist, in dem die unmittelbar auf Eigentumstiteln beruhenden ausländischen Einflüsse beschränkt und, wie die Präambel der Dec.24 betont, "den wirklich inländischen Unternehmen und Kapitalanlagen, Vorrechte bei der wirtschaftlichen Entwicklung eingeräumt werden."[2]

Die systematische Präferenzbehandlung inländischer Investitionen wurde vor allem in den niederlassungsrechtlichen Bestimmungen der Dec. 24 verankert. Neue ausländische Unternehmen werden danach grundsätzlich nur noch befristet zugelassen und dann obligatorisch in partnerschaftliche Unternehmensformen (joint-ventures) umgewandelt, in der sowohl die Kapitalbeteiligungen als auch die Geschäftsführungsbefugnisse mehr-

1) Dies steht den Ländern auch nach klassischem Völkergewohnheitsrecht durchaus frei, solange nur nicht die "Minimum Standards" unterschritten werden.

2) Dec. 24, "Considerando ..."

heitlich in den Händen von Inländern liegen müssen.[1] In Wirtschaftsbereichen von besonderem nationalem Interesse werden ausländische Investitionen nicht mehr zugelassen und die bereits vorhandenen schrittweise nationalisiert.[2] Darüber hinaus sind den bestehenden ausländischen Unternehmen die Zollvorteile des Gemeinsamen Marktes nur dann zu gewähren, wenn sie sich verpflichten, innerhalb eines vorgegebenen Zeitraumes, Unternehmensanteile mehrheitlich an Inländer zu veräußern. Es geht den Andenpaktstaaten bei diesen Maßnahmen nicht allein darum, die kompetitive Überlegenheit ausländischer Unternehmen durch rechtliche Beschränkungen auszugleichen und damit den schutzbedürftigen nationalen Industrien bessere wirtschaftliche Entfaltungsmöglichkeiten zu gewähren. Vielmehr verbindet sich hiermit das Verlangen, alle fremdbestimmten Einflüsse auf die wirtschaftliche Entwicklung mit Hilfe einer Veränderung der Eigentumsverhältnisse an ausländischen Unternehmen sowie einer Übertragung von Entscheidungsbefugnissen an Inländer soweit wie möglich auszuschalten oder kontrollierbar zu machen.[3]

---

1) Vgl. im einzelnen diese Arbeit S. 64 ff

2) Vgl. im einzelnen diese Arbeit S. 83 ff und 110 ff

3) Vgl. Garay/Pizano, S. 70 ff

Diese vielfach als "Wirtschaftsnationalismus"[1] bezeichnete Haltung ist das Ergebnis einer veränderten Einschätzung des Phänomens "Unterentwicklung", die maßgeblich von den neueren politisch-ökonomischen Theorien in Lateinamerika und insbesondere von den Gedanken der "Dependenztheorie"[2] ("dependencia") geprägt worden ist. Im Unterschied zu den bisherigen Erklärungsversuchen hat die Dependenztheorie deutlich gemacht, daß zwischen Unterentwicklung und der externen Abhängigkeit ein unmittelbarer Zusammenhang besteht. Notwendigerweise geht die Betrachtungsweise dabei über den Rahmen nationalstaatlicher Grenzen hinweg und bezieht das gesamte Weltwirtschaftssystem mit ein. Der dominante Einfluß der industrialisierten Staaten, vor allem der internationalen Konzerne, auf die Entwicklung Lateinamerikas innerhalb des bestehenden Weltwirtschaftssystems, habe danach nicht nur eine übermäßige Aneignung der wirtschaftlichen "benefits" (hohe Kapitalrückflüsse)

---

1) Vgl. eingehend Mytelka, S. 14 ff. Wirtschaftlicher Nationalismus beinhaltet danach nicht nur eine Abgrenzung des Integrationsverbandes gegenüber den Industriestaaten, sondern vielmehr die Tendenz in den Mitgliedstaaten, Integration nahezu ausschließlich unter dem Gesichtspunkt von unmittelbaren nationalen Gewinnen zu betreiben.

2) Vgl. z.B. Oswaldo Sunkel, "Big Business and Dependencia"; André Gunder Frank, "Kapitalismus und Unterentwicklung"; Raoul Prebisch, "Theorie der peripheren Wirtschaft"; grundlegend zum Meinungsstand: Moran, International Organization 1978 (Vol. 32), S. 79 ff; Mytelka, International Organization 1978 (Vol. 32), S. 101 ff; auch Petersmann, S. 149 u. 150

zur Folge, sondern sei selbst die Ursache für die tiefgehende Verzerrung der wirtschaftlichen Strukturen (Mariginalität, entwicklungshemmende Konsumgewohnheiten, usw.) in diesen Ländern.[1] Die Entwicklung in den peripheren Staaten habe sich den Gegebenheiten und Bedürfnissen der Entwicklung in den Industriestaaten unterordnen müssen und sei daher naturgemäß gestört.[2] Der erste Schritt zur Überwindung der Unterentwicklung sei deshalb , so lautet die Schlußfolgerung, die Beseitigung der externen Abhängigkeit.

So kontrovers der Begriff der "externen Abhängigkeit" auch heute noch sein mag, so bezeichnet er doch richtigerweise die Tatsache, daß die jahrzehntelangen ungebrochenen Entfaltungsmöglichkeiten ausländischer Unternehmen für das Entstehen wirtschaftlicher Strukturen verantwortlich zeichneten, die heute die besonderen Merkmale der Unterentwicklung bilden.[3] Dieses Verständnis jedenfalls ist der Ausgangspunkt der ge-

---

1) Vgl. z.B. Sunkel, Foreign Affairs (New York) 1972, S. 517 ff; ausführlich Schmieder, S. 16 ff

2) Vgl. Mytelka, S. 17 mit weiteren Nachweisen

3) Z.B. der Zerfall der Landwirtschaft und das Entstehen landwirtschaftlicher Monokulturen, die damit zusammenhängende Verelendung der Landbevölkerung, die Land-Stadt Migration, Mariginalität oder die einseitige Rohstoffabhängigkeit dieser Länder. Diese Strukturmerkmale unterentwickelter Staaten wurden maßgeblich auch durch den gezielten Einsatz ausländischer Investitionen herausgebildet.

meinsamen Investitonsbestimmungen des Andenpaktes.[1] Die Beschränkung ausländischer und die Privilegierung inländischer Investitionen bedeutet nichts anderes als den Versuch, die vollständige Kontrolle über die wirtschaftliche Entwicklung in der Region wiederzugewinnen. In diesem Sinne ist es zu verstehen, wenn von führenden Vertretern des Andenpaktes die Dec. 24 als ein Instrument zur Überwindung von "Dependenz" bezeichnet wird.[2]

c) Einbindung ausländischer Investitionen in die regionale Entwicklungsstrategie

In engem Zusammenhang mit dem Bemühen, einer weiteren "Überfremdung" der Volkswirtschaften zu begegnen, steht das Ziel, ausländische Investitionen und Technologie in die regionale Entwicklungsstrategie einzubinden.

---

1) Vgl. Casanova, derecho de la integración 13 (Juli 1973), S. 58; Daniño, Lawyer of the Americas 1976, S. 636 - 37; Naim, S. 63 ff

2) Die Zusammenstellung der diesbezüglichen Äußerungen von Mitgliedern der Junta und Kommission in Naim, S. 64 ff, mit Bezug auf das "Internationale Seminar über die Regulierung ausländischer Investitionen in der Andengruppe" in Caracas (März 1975); siehe auch die Rede des ehemaligen venezolanischen Staatspräsidenten Carlos Andrés Perez anläßlich des Welttreffens der sozialdemokratischen Führer in Caracas (Mai 1976), Nueva Sociedad Nr. 24, Mai/Juni 1976, S. 11 - 18

Die Andenpaktstaaten gehen erklärtermaßen davon aus, daß ausländische Direktinvestitionen auch im Rahmen der regionalen Entwicklung einen wichtigen Stellenwert einnehmen werden.[1] Ihre Bedeutung ergibt sich allein schon aus dem begrenzten internen Kapitalaufkommen und dem unzureichenden Technologiepotential der Gruppe. So weist die Junta darauf hin, daß das jährlich geplante Wirtschaftswachstum der Gruppe von durchschnittlich 7 % auf das Bruttosozialprodukt in der Zeit von 1970 - 85 eine weitergehende Mobilisierung externer Kapitalmittel erforderlich macht.[2] Den Paktstaaten geht es jedoch darum, ausländische Direktinvestitionen nicht "unter allen Umständen" ins Land zu holen, sondern nur dann, wenn sie zur Verwirklichung der Integrations- und Entwicklungsziele einen wesentlichen Beitrag zu leisten vermögen.[3]

Die enge Verknüpfung der gesetzlichen Regelungen zur Behandlung ausländischer Direktinvestitionen mit den Zielen der gemeinsamen Entwicklungsstrategie, beinhaltet eine grundlegende Änderung der gesamtwirtschaftlichen Ordnungskonzeption, die die langjährige passive Rolle des Staates als Steuereintreiber in eine nunmehr umfassend planende umfunktionieren. Die lateinamerikanischen Staaten hatten bislang in keiner Phase die systematische Regulierung ausländischer Investi-

---

1) Dec. 24, "Considerando ..."

2) JUNAC, "Bases ...", S. 71.

3) Dec. 24, "Declara ...", Nr. 2

tionen als Instrument zur Gestaltung des Entwicklungsverlaufes eingesetzt. Die weitgehend auf ein quantitatives Wachstum ausgerichteten Strategien der nationalen Importsubstitution stellten lediglich darauf ab, die knappen Produktionsfaktoren, Kapital und Technologie umfassend, ohne Rücksicht auf deren Herkunft und Verwendungsrichtung, für den Entwicklungsprozeß verfügbar zu machen. Soweit ausländische Direktinvestitionen überhaupt von Restriktionen betroffen wurden, waren diese punktueller Natur[1] oder galten vornehmlich der Verhinderung von außenwirtschaftlichen Belastungen. Angesichts der chronischen Zahlungsbilanzdefizite[2] ergriffen die lateinamerikanischen Länder z.B. frühzeitig gesetzliche Maßnahmen, die die Gewinnüberweisungen und den Kapitalrücktransfer ausländischer Unternehmen beschränkten.[3]

Auch in Venezuela wurde bis zum Eintritt in den Andenpakt die systematische gesetzliche Regelung ausländischer Investitionen nicht als notwendiger Bestandteil einer ausgewogenen Industrialisierungspolitik verstanden. Die Importsubstitutionspolitik, die auch hier den

---

1) So ergaben sich z.B. in Venezuela niederlassungsrechtliche Beschränkungen in Wirtschaftsbereichen, in denen Staatsunternehmen tätig wurden. S. Fußnote 1) folgende Seite.

2) Vgl. zum Einfluß der Direktinvestitionen auf die Devisensituation in Entwicklungsländern, Schmieder, S. 121 ff

3) Argentinien und Brasilien erließen z.B. Bestimmungen zur Begrenzung des Gewinntransfers bereits seit 1945, bzw. 1940, vgl. Herrero in Stanzick/Godoy, S. 187

Entwicklungsprozeß prägte, beschränkte sich darauf, den Markt durch hohe Zollschranken nach außen gegen ausländische Importe abzusichern, während die interne Entwicklung ganz den "freien" Marktkräften überlassen wurde. Soweit der Entwicklungsverlauf durch staatliche Maßnahmen beeinflußt wurde, geschah dies mit Mitteln der Haushaltspolitik.[1)]

Es blieb nicht aus, daß im Rahmen dieser "laissez-faire" Bedingungen ausländische Investitionen vorzugsweise in Bereichen getätigt wurden, die eine schnelle Gewinnmaximierung und gute Wachstumsmöglichkeiten versprachen, andererseits aber kaum ein Beitrag zur Lösung der fundamentalen wirtschaftlichen und sozialen Probleme der Empfängerländer erreicht werden konnte. Im Gegenteil, die Vielzahl der neuen Probleme,[2)] die als direkte Folge der Investitionsbedingungen entstanden, machte deutlich, daß ein quantitatives Wachstum allein und der unkontrollierte Zustrom ausländischer Investitionen nicht schon per se Entwicklung bedeutet.

---

1) Die öffentlichen Ausgaben und ihre Verwendungsrichtung markierten jeweils die Schwerpunkte der nationalen Entwicklung. Niederlassungsbeschränkungen für private Unternehmen, die sich mit dem Aufbau eines staatlichen Produktionssektors (Petrochemie, Eisenhüttenindustrie) in Venezuela ergaben, richteten sich nicht speziell gegen ausländische Unternehmen. Die Gründung von Staatsunternehmen hatte einzig und allein das Ziel, dem Staat bestimmte Wirtschaftsbereiche zur alleinigen Verantwortung zuzuweisen. Deshalb wurden in diesen Bereichen sowohl inländische wie ausländische Privatinvestitionen nicht mehr zugelassen oder beschränkt. Vgl. Purroy, S. 171 ff

2) Z.B. die Verdrängung nationaler Industrien, oder die Verknappung des internen Kreditangebots durch eine exzessive Inanspruchnahme von Seiten ausländischer Unternehmen.

Hiervon ausgehend, versuchen nunmehr die Andenpaktstaaten, die ausländische Investitionstätigkeit in Einklang mit ihren eigenen gesamtwirtschaftlichen Interessen zu bringen. Die Dec. 24 enthält ein ganzes Bündel von Maßnahmen, durch die ausländische Investitionen genau in die Bereiche gelenkt werden sollen, in denen sie nach den Zielvorgaben der jeweiligen Entwicklungspläne unerläßlich sind. Während z.B. die niederlassungsrechtlichen Bestimmungen Zulassungsverbote für ausländische Investitionen vorsehen, wenn eine ausreichende Versorgung der Märkte durch nationale Industrien gewährleistet ist, begünstigen sie die Beteiligung ausländischer Investitionen an der gemeinsamen Industrieprogrammierung des Andenpaktes und am Aufbau von Industrien, die in Drittländer exportieren.

Sämtliche Regelungen sind prinzipiell auf die gemeinsam abgesteckten Entwicklungsziele zugeschnitten. Gerade hier sind aber einige Regelungsvorbehalte eingebaut worden, die abweichende nationale Regelungen und damit auch die Berücksichtigung wirtschaftlicher Sonderinteressen erlauben.

d) Rechtssicherheit

Die Gemeinsamen Regelungen der Andenpaktstaaten zeichnen sich nicht zuletzt durch das Bemühen um sichere Rechtsgrundlagen in der Beziehung zu den kapital- und technologieexportierenden Staaten aus. Gerade weil das nationale positive Recht, die Rechte und Pflichten ausländischer Investoren bisher nur partiell gefaßt hatte und darüber hinaus das Völkergewohnheitsrecht nur wenige Regeln im Hinblick auf die Behandlung ausländi-

scher Investitionen enthält, deren Geltungskraft zudem von lateinamerikanischer Seite weitgehend abgelehnt wurde, bewegten sich die Rechtsbeziehungen von Investor und Empfängerland zu Lasten beider Seiten in einem Klima relativer Rechtsunsicherheit.[1] Beigetragen haben dazu eine Reihe von Nationalisierungen Ende der 60er Jahre,[2] die die schnelle Veränderbarkeit von scheinbar gesicherten Rechtspositionen als Folge des politischen und sozialen Wandels deutlich machten.

Den wiederholten Versuchen der Industriestaaten, durch multilaterale Kodifikation materielles internationales Recht zum Schutz ausländischer Investitionen zu schaffen, waren keine Erfolge beschieden.[3] Auch der Abschluß bilateraler Kapitalschutzabkommen mit den Andenpaktstaaten konnte z.B. durch die Bundesrepublik Deutschland angesichts der konträren Auffassungen über den Inhalt solcher völkerrechtlichen Verträge mit Ausnahme Equadors nicht erreicht werden.[4] Be-

---

1) Oliver, the American Journal of International Law, Vol. 66 (1972), S. 763 - 64; Petersmann, S. 128

2) So z.B. in Peru die "International Petroleum Company" (IPC) 1968 und "La Compania Peruana de Telefonos" (Tochter der ITT) 1969, in Bolivien die "Bolivien Gulf Oil Company" 1969 und in Chile die drei größten US-Kupferminen des Landes (Anaconda, Kennecott und Cerro);vgl. im einzelnen Ingram, S. 154 ff u. S. 268 ff; Lapres, ICLA 26 (1977), S. 100 ff

3) Vgl. z.B. den OECD Konventionsentwurf von 1967 über den Schutz von Auslandseigentum in Schwarzenberger, S. 94 ff

4) Vgl. Übersicht über die Investitionsförderungsverträge der BRD nach dem Stand vom 25. August 1972 in Langer, S. 19; Köpernik, RIW 1979, S. 663 ff; vgl. den Vertrag mit Equador, abgedr. in Foeth, S. 495 ff

stimmungen, die, wie es etwa der Mustervertrag der BRD vorsieht,[1] dahin gehen, daß der Vertragspartner den Übergang der Rechte des Investors auf die Bundesrepublik anerkennt, wenn diese aufgrund einer Kapitalanlagegarantie den Investor für einen erlittenen Verlust entschädigt hat, oder daß für den Fall von Meinungsverschiedenheiten die Anrufung eines bilateralen Schiedsgerichts vorgesehen ist, konnten jedenfalls vor dem Hintergrund der Calvo-Doktrin von Seiten der Paktstaaten keine Billigung finden.

Das Bedürfnis der kapitalexportierenden Staaten nach "Regeln",[2] war insofern auch ein wesentliches Anliegen der Paktstaaten, als sie den Zufluß an benötigten Investitionen außer durch die nach ihrer Ansicht erforderlichen Restriktionen nicht zusätzlich durch rechtliche Unklarheiten erschweren wollten. Es ging ihnen deshalb darum, die Investitionsbedingungen für ausländische Investoren überschaubar und mit einem größtmöglichen Maß an Rechtssicherheit zu gestalten. In diesem Sinne lautet die gemeinsame Erklärung der Vertragsstaaten zur Dec. 24: "Die Normen der gemeinsamen Regelung müssen die Rechte und Pflichten der ausländischen Investoren, wie auch die Garantien, die den Auslandsinvestitionen in der Subregion eingeräumt werden, klar fassen. Im wechselseitigen Interesse von

---

1) Vgl. Langer, Mustervertrag der BRD, S. 21 ff. Durch Art. 50 u. 51 der Dec. 24 werden zukünftig derartige Bestimmungen ganz ausgeschlossen.

2) "The main trouble ... is, that the direct foreign investment game has no rules; let us have rules" nach Oliver, the American Journal of International Law, Vol. 66 (1972), S. 764

Investor und Mitgliedsland müssen sie zudem hinreichend dauerhaft sein."[1)]

Die Modifizierung der Dec. 24 durch die Kommissionsbeschlüsse 103, 109 und 110[2)] hat erkennen lassen, daß die Forderung nach Bestandskraft und Geltungsdauer der Rechtsordnung mit der Notwendigkeit von Anpassungen an die Bedürfnisse einer sich entwickelnden Wirtschaftsgemeinschaft kollidiert. Die Decisiones 103, 109 und 110 trugen vor allem der Forderung Chiles nach einer Liberalisierung der gemeinsamen Bestimmungen Rechnung, um deren weiteres Verbleiben in der Gemeinschaft sicherzustellen.[3)] Gewiß haben die Reformen aus der Sicht ausländischer Investoren zu einer Verbesserung des Investitionsklimas beigetragen, weil sie durchweg Vergünstigungen für ausländische Investitionen durchsetzten[4)] und eine Reihe von definitorischen Unklarheiten der Dec. 24 beseitigten.[5)] Die Reformen beweisen zudem die "institutionelle Funktionsfähigkeit"[6)] der Gruppe, derartigen Veränderungen und neuen Anfor-

---

1) Dec. 24, "declara: " Nr. 3; vgl. auch Petersmann, S. 178, Fußnote 262

2) Dec. 103, 109 u. 110 durch die Kommission im Oktober und November 1976 verabschiedet.

3) Vgl. zur Entwicklung, Granell, comercio exterior, Vol. 27 (Jan. 1977), S. 109 f; A. Weber in Verfassung und Recht in Übersee 1978, S. 98

4) z.B. Erhöhung der bisher erlaubten Gewinntransfer- und Reinvestitionsquote.

5) Z.B. präzisere Fassung des Begriffs "ausländische Direktinvestitionen".

6) Chaparro, derecho de la integración 24 (März 1977), S. 133

derungen rechtlich zu begegnen. Gleichwohl verdeutlichen sie auch die Erosionsgefahr, der sich das gemeinsame Rechtssystem ausgesetzt sieht. Die ständige pragmatische Anpassung der Rechtsgrundlagen an wirtschaftliche oder integrationspolitische Augenblickserfordernisse würde die Ordnungsfunktion des Wirtschaftsrechtes in Frage stellen, die immanent einen bestimmten Grad an Bestandskraft voraussetzt. Die Folge wären, fehlender Vertrauensschutz und Rechtsunsicherheit. Die Wahrung des Rechtssicherheitsprinzips wird deshalb zukünftig davon abhängen, daß die notwendigen Veränderungen einerseits und die Bestandskraft der integrationsrechtlichen Bestimmungen andererseits als normative Ordnungsziele gleichrangig berücksichtigt und gegeneinander abgewogen werden.

3) Die Geltung des Integrationsrechts in den innerstaatlichen Rechtsordnungen

Die rechtliche Verbindlichkeit der subregionalen Bestimmungen in den innerstaatlichen Rechtsordnungen der Mitgliedsländer, ergibt sich aus der Rechtsnatur der Entscheidungen, die die Kommission des Andenpaktes im Rahmen der ihr durch den völkerrechtlichen Integrationsvertrag zugewiesenen Befugnisse verabschiedet.[1] Gem. Art. 6 und 7 des Abkommens von Cartagena setzt die Kommission, als das höchste entscheidungsbefugte Organ

---

1) Vgl. Villagrán Kramer, derecho de la integración 12 (März 1973), S. 22 - 23

des Andenpaktes, dessen allgemeine politische Linie fest und beschließt die Normen, die für die Koordinierung der Entwicklungspläne und die Harmonisierung der Wirtschaftspolitik der Mitgliedsstaaten unerläßlich sind. Es handelt sich insoweit bei den Beschlüssen der Kommission nicht selbst um internationale Verträge, sondern um Rechtsetzungsakte eines internationalen Organs in Ausübung einer durch den Integrationsvertrag ausdrücklich überantworteten Kompetenz.[1] Sie sind Bestandteil des internationalen Rechts.

Grundsätzlich entfalten die Kommissionsbeschlüsse eo ipso keine direkte rechtliche Geltungskraft in den innerstaatlichen Rechtsordnungen der Mitgliedsländer. Zwar haben die Staaten sich durch die Unterzeichnung des Abkommens von Cartagena verpflichtet, die sich aus dem Integrationsvertrag begründenden Rechtsnormen in ihren Territorien zur Anwendung zu bringen, jedoch ist der nationale Gesetzgebungsvorbehalt nicht aufgehoben worden.[2] Obwohl eine Normsetzung, die die Rechte und Pflichten in direkter Form begründet (self-exe-

---

1) Orrego Vicuna, derecho de la integración 11 (Oktober 1972), S. 50; COMAC, "Informe ...", S. 7 u. 8; Foeth, S. 46, vertritt die Auffassung, daß es sich bei der Dec. 24 um ein internationales Abkommen handele. Dies ist angesichts der Rechtsetzungsbefugnis, die der Kommission zugewiesen wurde und von der sie bei Erlaß der Dec. 24 Gebrauch gemacht hat, nicht haltbar.

2) Padrón Amaré, derecho de la integración 18 - 19 (März/Juli 1975), S. 42 - 43

cuting norms), zweifellos die effektivste Ausübung und Durchsetzung des Integrationsrechtes im nationalstaatlichen Bereich garantiert, hat der bisherige Integrationsprozeß innerhalb des Andenpaktes nicht zu einer so weitreichenden Aufgabe von nationalen Souveränitätsrechten geführt.[1] Die Kommissionsbeschlüsse können deshalb den Mitgliedsstaaten nur die Pflicht auferlegen, diesen Beschlüssen durch die hierfür vorgesehenen Verfahren, Rechtsgeltung im nationalen Hoheitsbereich zu verschaffen.[2] Villagrán Kramer spricht mit bezug auf die Wirkung im innerstaatlichen Recht insoweit von einer "quasi legislativen" Funktion der Kommission.[3]

Das Abkommen von Cartagena enthält keine Vorschriften, wie die Kommissionsbeschlüsse in die nationalen Rechtsordnungen zu inkorporieren sind. Auch Dec. 24, Übergangsbestimmung Art. A, äußert sich nur dahingehend, daß die Regelung in Kraft tritt, sobald alle Mitgliedsländer die Urkunden, durch die die Bestimmungen im jeweiligen Gebiet in Geltung gesetzt werden, bei der Junta hinterlegt haben. Dies hat dazu geführt, daß die Mitgliedsstaaten die Beschlüsse der Kommission in unter-

---

1) Letztlich bedeutet aber Integration, daß nationale Souveränitätsrechte zur gemeinsamen Erledigung deligiert werden. Die Junta empfiehlt deshalb auch, das Prinzip der direkten Anwendung einzuführen. Vgl. COMAC, "Informe ...", S. 11; kritisch hierzu allerdings Orrego Vicuna, derecho de la integración 24 (März 1977), S. 12 ff

2) Villagrán Kramer, derecho de la integración 12 (März 1973), S. 27

3) Ebd. S. 23

schiedlicher Form den nationalen Rechtsordnungen inkorporiert haben.[1)]

Im Gegensatz zu Kolumbien hat z.B. in Venezuela die Legislative, d.h. der venezolanische Kongreß, mit Wirkung für den 1. Januar 1974, sowohl das Abkommen von Cartagena und den Konsens von Lima, als auch die Decisiónes 24, 37, 37 A, 40, 46, 50, 56 und 70 in Kraft gesetzt.[2)] Gleichzeitig wurden im Anhang die Verfahren geregelt, mit der die zukünftigen Beschlüsse der Kommission inkorporiert werden. Danach bedürfen die Beschlüsse, die venezolanisches Recht modifizieren oder in die Kompetenz des Gesetzgebers fallen, der Zustimmung durch den Kongreß mittels Gesetz.[3)]

---

1) Die Decisión 24 wurde in Bolivien durch Decreto Ley 9798 vom 30. Juni 1971, in Equador durch Decreto Supremo 974 vom 30. Juni 1971, in Peru durch Decreto Ley 18900 vom 20. Juni 1971 inkorporiert. Der Oberste Gerichtshof Kolumbiens erklärte die Inkorporation der Decisión 24 durch das Regierungsdekret 1299 vom 30. Juni 1971 für nichtig, weil auch die Ratifizierung des Beitritts zum Andenpakt durch einfaches Dekret der Regierung rechtsfehlerhaft gewesen sein. Nachdem der kolumbianische Kongreß, als das verfahrensrechtlich zuständige Organ das Abkommen von Cartagena erneut ratifizierte und gleichzeitig die Exekutive ermächtigte, die Beschlüsse der Kommission in Kraft zu setzen, erlangte die Decisión 24 am 15. September 1973 durch Decreto 1900 auch in Kolumbien Rechtsgültigkeit. Vgl. JUNAC, "Armonización ...", S. 3 - 4; Padrón Amaré, S. 38 u. 53; vgl. Orrego Vicuña, derecho de la integración 11 (Oktober 1972), S. 44 ff

2) "Ley Aprobatoria del Acuerdo de Integración Subregional ..." vom 3. September 1973, veröffentlicht in Gaceta Oficial No. 1620 Extraordinario vom 1. November 1973

3) Ebd. Parágrafo Primero

Soweit die Beschlüsse nicht die Kompetenz des Gesetzgebers berühren, werden sie durch die nationale Exekutive in Kraft gesetzt.[1)]

Mit der allseits erfolgten Ratifizierung sind die gemeinsamen Regelungen des Andenpaktes zur Behandlung von ausländischen Investitionen und Technologieübertragungen in allen Mitgliedsländern zum Bestandteil innerstaatlichen Rechts geworden.

---

1) "Ley Aprobatoria ..." Parágrafo Segundo.
Ebenso obliegt der Exekutive auch der Erlaß der Ausführungsbestimmungen, die im Zusammenhang mit der Dec. 24 notwendig werden.

Teil B Die rechtlichen Bestimmungen zur Behandlung ausländischer Direktinvestitionen in Venezuela

Die Ratifizierung der Decisión 24 führte in Venezuela zu einer vollständigen Neuordnung der Rechtsgrundlagen zur Behandlung ausländischer Investitionen. Venezuela gehörte bis zu seinem Eintritt zum Andenpakt zu den Ländern mit den günstigsten Anlagebedingungen für ausländische Investitionen in Lateinamerika.[1] Eine systematische Sondergesetzgebung zur Regelung ausländischer Investitionen gab es nicht. Obwohl nach Art. 107 der venezolanischen Verfassung, die Teilnahmebedingungen für ausländisches Kapital an der wirtschaftlichen Entwicklung durch Gesetz festzulegen sind, wurde diesem Verfassungsauftrag nur in Form von einigen sektoralen Sonderbestimmungen Rechnung getragen.[2] Im Gegensatz zur Mehrzahl der lateinamerikanischen Staaten wurde selbst der Kapital- und Gewinntransfer ins Ausland in Venezuela keinen rechtlichen Beschränkungen unterworfen. Eine unmittelbare Notwendigkeit, diesen Bereich zu reglementieren, bestand vor

---

1) Gleichwohl konzentrierten sich in Venezuela ausländische Investitionen infolge des relativ kleinen Binnenmarktes und des hohen Kostenniveaus, vorwiegend auf die Erdölförderung, den Erzbergbau und einige endverarbeitende Konsumgüterindustrien.

2) Vgl. Mayobre, S. 83; Esser, "Oil and Development ...", S.32ff; dies betraf insbesondere die Erdölindustrie und einige grundstoffverarbeitende Industrien. Vgl. im einzelnen diese Arbeit, S. 96 ff

allem deshalb nicht, weil das Land durch die hohen Erdölexporterlöse auch hohe Kapitalabflüsse kompensieren und damit stets auf positive Zahlungsbilanzen verweisen konnte.[1] Zwar hatten sich Anfang der 70er Jahre auch eigenständige Schritte in Richtung auf die Veränderung der bestehenden Rechtsordnung gezeigt,[2] konkrete legislative Maßnahmen blieben jedoch bis zum Eintritt in den Andenpakt aus.[3] Die Inkorporation des Integrationsrechtes hatte deshalb in Venezuela eine überaus abrupte Änderung der gesamten, bislang geltenden Investitionsbedingungen zur Folge, deren Wirkung in der Folgezeit noch durch eine enge Auslegung des Integrationsrechtes in den nationalen Ausführungsverordnungen verstärkt wurde.

---

1) Dies galt zumindest bis zum Jahre 1975. In der Folgezeit hatte Venezuela durch die stark anwachsenden Importe, die auf die ehrgeizigen Infrastruktur- und Industrialisierungsprogramme zurückzuführen waren, bei gleichbleibenden Exporterlösen hohe Zahlungsbilanzdefizite zu verzeichnen (1978, 5,3 Milliarden US $). Vgl. IMF, SM/79/225, S. 37.

2) Die damalige Oppositionspartei AD hatte ein restriktives Gesetz zur Regelung ausländischer Investitionen ausgearbeitet, das im März 1972 dem Kongreß vorgelegt, jedoch nicht verabschiedet worden war. Vgl. den Gesetzentwurf in Pro Venezuela, S. 67 ff; Wionczek, "La réaccion ...", comercio exterior, Mai 1971, S. 408

3) Zu den Hauptursachen der nunmehr veränderten rechtspolitischen Haltung zählte der Regierungswechsel in Venezuela im Jahre 1973 und die beginnende Präsidentschaft des nationalistisch gesinnten Präsidenten Carlos Andres Perez.

I Die Definition und Klassifizierung ausländischer Direktinvestitionen

Die Bestimmungen des Integrationsrechts und der Ausführungsverordnungen Venezuelas[1] stellen an den Anfang einige Definitionen, die den Regelungsbereich der Rechtsnormen eingrenzen. Hierzu gehört insbesondere die Definition des Begriffes "ausländische Direktinvestition". Grundsätzlich werden Auslandsinvestitionen als grenzüberschreitender Einsatz von Produktionsmitteln definiert.[2] Üblicherweise unterscheidet man die indirekten - auch "portfolio-investment" genannt - von den direkten Auslandsinvestitionen, wobei als Abgrenzungskriterium die "Zwischenschaltung des Kapitalmarktes" oder aber "der unmittelbare Einfluß auf die Geschäftstätigkeit", herangezogen wird.[3] Während danach Portfolioanlagen keinen unmittelbaren Einfluß auf die Geschäftstätigkeit gewähren, setzt bei den direkten Investitionen der Investor die Produktionsfaktoren (Kapital, Arbeit, Technologie) mit dem Ziel ein, effektiven Einfluß auf die Geschäftstätigkeit auszuüben.[4]

---

1) Bei den Ausführungsverordnungen handelt es sich normalerweise um Dekrete, die durch die Exekutive, d.h. durch den Präsidenten der Republik, erlassen werden.

2) Hastedt, S. 1; Foeth, S. 6

3) Vgl. im einzelnen Hastedt, S. 1 u. 8 ff; Behrens, Rabels Z. 40 (1976), S. 237 f

4) Von den Auslandsinvestitionen ist der Begriff des Auslandsvermögens zu unterscheiden, der als Bestandsgröße in einem gegebenen Moment die Gesamtheit aller Aktiva bezeichnet, die natürlichen oder juristischen Personen ausländischer Nationalität zustehen. Hierzu gehören neben dem Auslandskapital auch alle privaten Vermögenswerte.

Die integrationsrechtlichen Bestimmungen der Andengruppe und die nationalen Ausführungsbestimmungen Venezuelas haben im wesentlichen die Regelung ausländischer Direktinvestitionen zum Gegenstand. Gem. Dec. 24, Art. 1, Dec. 103, Art. 1[1)] sind hierunter zu verstehen, die aus dem Ausland stammenden und im Eigentum natürlicher oder juristischer ausländischer Personen stehenden Kapitaleinlagen eines Unternehmens in frei konvertierbarer Währung oder Sacheinlagen gem. Abs. IIb des Anhangs Nr. 1 zur Decisión 24 mit dem Recht auf wertmäßige Rückführung und Gewinnüberweisung ins Ausland. Gleichfalls als ausländische Investitionen gelten die Investitionen in nationaler Währung, die aus zur Überweisung ins Ausland zugelassenen Mitteln stammen sowie die Reinvestitionen, die in Übereinstimmung mit dem Kapitalstatut erfolgen. Als Sacheinlagen werden gem. Dec. 24, Anhang Nr. 1, Abs. IIb enumerativ bezeichnet; Industrieanlagen, neue oder aufbereitete Maschinen, Ausrüstungen, Ersatzteile, Rohstoffe und Zwischenprodukte. Unter diese inhaltliche Bestimmung fällt nicht die Einbringung immatrieller technischer Leistungen. Gewerbliche Schutzrechte, z.B. Verfahrenspatente und Know-how, werden

1) Die Decisión 103 (am 30. Oktober 1976 durch die Kommission verabschiedet) wurde durch den venezolanischen Kongreß ratifiziert und damit zum Bestandteil venezonaischen Rechtes,veröffentlicht in Gaceta Oficial 2052 Extraordinario vom 20. Juni 1977.

nicht als Investition angesehen und können nicht als Einlage zum Kapital eines Unternehmens gerechnet werden.[1] Im Sprachgebrauch des Integrationsrechtes handelt es sich hierbei um "technologische Beiträge"[2], die besonderen Bestimmungen unterliegen.

Die "ausländische" Eigenschaft einer Direktinvestition wird durch das Prinzip der Nationalität bestimmt, d.h. ausländische Investitionen sind solche, deren Inhaber eine natürliche oder juristische Person ausländischer Staatsangehörigkeit ist.[3] Die Staatsangehörigkeit juristischer Personen ergibt sich aus ihrem Gründungsort. Soweit Ausländer mindestens ununterbrochen 1 Jahr im Empfängerland ansässig sind und auf das Recht verzichten, Kapital und Gewinne ins Ausland zu transferieren, werden sie nationalen Investoren gleichgestellt. Die zuständige nationale Behörde kann jedoch in besonderen Fällen Befreiung von dem Erfordernis der ununterbrochenen einjährigen Ansässigkeit erteilen.

Investitionen subregionaler Herkunft gelten i.S. des Integrationsrechtes nicht als ausländisch. Die Dec. 24

---

1) Dec. 24, Art. 21

2) "Contribuciones tecnologicas". Die Kontraktierung technologischer Beiträge aus dem Ausland, fällt unter die Bestimmung zur Abwicklung des Technologietransfers, s.o. S. 137 ff

3) Die diesbezüglichen Bestimmungen Brasiliens hingegen qualifizieren eine Investition als ausländisch nach dem Wohnsitz oder Aufenthaltsort ihres Inhabers, unabhängig von dessen Staatsangehörigkeit.
Vgl. Ley No. 4, 132/62

hatte den Status von Investitionen aus den Mitgliedsländern zunächst nicht geregelt und damit eine Rechtslücke gelassen, die erst durch Dec. 103, Art 1, geschlossen wurde. Danach werden die aus dem Eigentum von Investoren der andinen Region stammenden Investitionen grundsätzlich den nationalen gleichgestellt.[1)]

Die venezolanischen Ausführungsbestimmungen zur Decisión 24 und 103 beziehen sich insbesondere in Dekret 2442, Art. 1 und 2[2)] ausdrücklich auf diese Definition. Abweichungen vom Integrationsrecht durch nationale Sonderregelungen bestehen daher nicht.

1) Klassifizierung der Unternehmen

Für ausländische Direktinvestitionen können je nach Beteiligungshöhe an einem im Andenpakt ansässigen oder zu gründenden Unternehmen unterschiedliche Rechtsfolgen entstehen. Vor allem das Niederlassungsrecht ver-

---

1) Jedoch muß auch hier die beiderseitige Genehmigung des Herkunfts- und Empfängerlandes vorliegen, wobei der Kapitalrücktransfer und Gewinnüberweisungen nur in das Territorium des Herkunftslandes zulässig sind. Vgl. Dec. 103, Art. 1

2) Dekret 2442, vom 8. November 1977 (ersetzt infolge der Änderung des Integrationsrechtes durch die Dec. 103, das ursprünglich geltende nationale Ausführungsdekret 63), veröffentlicht in Gaceta Oficial Extraordinario 2100 vom 15. November 1977, abgedr. in derecho de la integración 27 (März 1976), S. 250 ff. Art. 2 u. 3 präzisieren hier noch einmal, daß Investitionen und Reinvestitionen in nationaler Währung, die Gewinne, Zinsen und Erträge aus Darlehen, Unternehmensliquidationen oder dem Verkauf von Aktien und anderen Anteilsrechten umfassen.

knüpft die Behandlung ausländischer Investitionen weitgehend mit deren prozentualer Beteiligungshöhe in einem Unternehmen. Die integrationsrechtlichen Bestimmungen unterscheiden diesbezüglich zwischen ausländischen, gemischten und nationalen Unternehmen.[1)]

Ein nationales Unternehmen ist danach ein im Empfängerland gegründetes Unternehmen, dessen Kapital zu mehr als 80 % nationalen Investoren gehört, sofern sich dieses Verhältnis nach Ermessen der zuständigen nationalen Behörde in der technischen, administrativen und kaufmännischen Leitung des Unternehmens niederschlägt.

Als gemischtes Unternehmen wird ein im Empfängerland gegründetes Unternehmen bezeichnet, dessen Kapitalanteile zu 51 % bis 80 % nationalen Investoren gehören, vorausgesetzt, daß sich dieses Verhältnis nach Ermessen der zuständigen nationalen Behörde auch in der Unternehmensleitung wiederspiegelt. Gem. Dec. 24, Art. 36, gilt bei einer Staatsbeteiligung ein Unternehmen auch dann als gemischt, wenn diese unter 51 % liegt, jedoch bestimmenden Einfluß in der Geschäftsführung ausübt. Die Kommission hat durch die Dec. 47 klargestellt, daß die Beteiligung des Staates am Grundka-

---

1) Vgl. Dec. 24, Art. 1, Dec. 103, Art. 1, unter "empresa national", "empresa mixta" und "empresa extranjera". Das "Unternehmen" ist als Rechtsbegriff an sich problematisch. Grundsätzlich bezeichnet es nur eine Gesamtheit von Kapital, Sachen und Rechten.

pital des Unternehmens dabei 30 % nicht unterschreiten darf.[1] Bestimmend ist sein Einfluß in der Geschäftsführung dann, wenn die fundamentalen Unternehmensentscheidungen obligatorisch der Zustimmung der staatlichen Repräsentanten bedürfen.

Ein ausländisches Unternehmen ist schließlich ein im Empfängerland gegründetes Unternehmen, dessen Kapital zu weniger als 51 % nationalen Investoren gehört oder, falls der nationale Anteil höher ist, dieser nach Ermessen der zuständigen nationalen Behörde nicht in der Unternehmensleitung zum Ausdruck kommt. Ein Unternehmen mit minoritärer ausländischer Kapitalbeteiligung kann daher durch eine Ermessensentscheidung der nationalen Behörde als ausländisch qualifiziert werden, sofern die mayoritären nationalen Kapitalbeteiligungen nicht entsprechend in der Geschäftsführung repräsentiert sind.[2]

---

1) Mit der Dec. 47 vom Dezember 1971 wurde über die Vorschläge Kolumbiens und Perus entschieden, die eine Mindestbeteiligung des Staates von 25 % bzw. 33 % vorsahen. Der peruanische Staat praktizierte sein joint-venture Modell bereits durch den im Mai 1969 abgeschlossenen Vertrag mit der Bayer Industrial S.A., vgl. Rose, tax management international 1975, S. 4. Dem peruanischen Staat standen danach Vetorechte bei Investitionen in anderen Unternehmen, bei Management-Verträgen und Änderungen des Gesellschaftszweckes zu. Vgl. Schulenburg RIW, 1975, S. 399

2) Weder die Kommission noch der nationale Gesetzgeber hat aber bisher festgelegt, nach welchen Kriterien sich diese Beurteilung zu richten hat.

2) Stellung des neutralen Kapitals

Eine wesentliche Rolle innerhalb der Klassifizierung der Unternehmen spielt das durch die Dec. 103, Art. 11, Dec. 109, Art. 2,[1] in die Dec. 24 neu eingeführte neutrale Kapital. Investitionen der internationalen öffentlichen Finanzorganisationen oder ausländischer staatlicher Organisationen für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklungshilfe gelten als neutrales Kapital in dem Sinne, daß diese Investitionen weder als nationales noch als ausländisches Kapital in den Unternehmen angesehen werden, in denen sie vorgenommen werden. Einlagen, die als neutrales Kapital qualifiziert worden sind, werden von der Berechnungsgrundlage ausgeschlossen und nur die Beteiligungen der nationalen Unternehmen berücksichtigt. Dabei handelt es sich jedoch nicht um stimmrechtslose Portfolio-Investitionen. Der Neutralitätsstatus bezieht sich lediglich auf die Bewertung des Anteils am Unternehmenskapital. In der Geschäftsführung hingegen kann das Stimmrecht je nach Anteil voll ausgeübt werden.[2]

Die Regelung trägt vor allem der Sonderstellung der international tätigen Entwicklungsbanken Rechnung,

---

1) Die Dec. 109 vom 30. November 1976 bestimmt die durch Dec. 103 nicht näher bezeichnete Rechtsstellung des neutralen Kapitals.

2) Vgl. Schröder-Hohenwarth, S. 14

die, obwohl sie als Finanzierungsinstitutionen durchaus nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen arbeiten, ihrem Wesen nach die entwicklungspolitischen Interessen des Begünstigten sehr weitgehend zu berücksichtigen haben. In Unternehmen mit inländischer und ausländischer Beteiligung fällt der Mitwirkung einer Entwicklungsbank deshalb eher eine vermittelnde Funktion zu.

Darüber hinaus hat ihre Finanzierungsbeteiligung aber auch statusrechtliche Auswirkungen. Die maßgebliche Beteiligung einer Entwicklungsbank an einem joint-venture aus nationalen und ausländischen Investitionen kann dazu führen, daß dieses Unternehmen als gemischt eingestuft wird, wenngleich der Anteil nationaler Investitionen weniger als 51 % beträgt.[1] Die Finanzierungsbeteiligung von Entwicklungsbanken wird daher auch aus der Sicht ausländischer Investoren aufgewertet.[2] Inzwischen wurden durch die Dec. 124 der Corporación Andina de Fomento (CAF), der Banco Interamericano de Desarollo (BID) und der International Finance Corporation (IFC) der Neutralitätsstatus zuerkannt.[3] Auf Antrag der Bundesregierung folgte durch die Dec. 125

---

1) Z.B. 30 % ausländisches, 30 % neutrales und 40 % nationales Kapital. Wird das neutrale Kapital nicht gerechnet, dann liegt die Mehrheit der Kapitalanteile in nationalen Händen und das Unternehmen als gemischt eingestuft, obwohl bei einer Gesamtrechnung nur ein minoritäres nationales Beteiligungsverhältnis vorliegt.

2) Der Neutralitätsstatus wurde letztlich auch als investitionsfördernde Maßnahme im Rahmen der Liberalisierung der Dec. 24 verabschiedet.

3) Abgedr. in 17 ILM 394 (1978)

vom 16. Dezember 1977 auch die Deutsche Entwicklungsgesellschaft (DEG).[1)]

II. Die zulassungsrechtlichen Regelungen für ausländische Direktinvestitionen

1) Allgemeine Zulassungsvoraussetzungen

Ausländische Direktinvestitionen sind im Bereich des Andenpaktes zulässig, sofern sie nicht bestimmten sektoralen Sonderregelungen unterfallen, nicht auf den Erwerb nationaler Unternehmensbeteiligungen gerichtet sind oder in Bereichen vorgenommen werden, die von bereits bestehenden Unternehmen als ausreichend versorgt anzusehen sind.[2)] Ausgehend von dem Gedanken, daß jede wirksame Kontrolle von Investitionen zunächst deren Erfassung voraussetzt, unterwerfen die gemeinsamen Regelungen jedoch sämtliche ausländische Direktinvestitionen einer Genehmigungs- und Registrierpflicht. Gem. Dec. 24, Art. 2, wird die Zulassungsgenehmigung auf einen entsprechenden Antrag[3)] des ausländischen Investors hin erteilt und sodann jede effektiv vorgenom-

---

1) Vgl. hierzu derecho de la integración 27 (März 1978), S. 184. Die Dec. 125 wurde inzwischen auch in Venezuela durch Dekret 612 vom 16. Mai 1980 in Kraft gesetzt, veröffentlicht Gaceta Oficial Nr. 31986 vom 19. Mai 1980 (neu veröffentlicht wegen Druckfehlers Gaceta Oficial Nr. 31998 vom 4. Juni 1980).

2) Vgl. Dec. 24, Art. 3 u. 41, 42, 43, dazu im einzelnen des sektoralen Sonderregelungen, S.

3) Der Antrag muß gem. Dec. 24, Anhang Nr. 1, Angaben zur Person des Investors, eine nähere Bezeichnung der Kapital- und Sacheinlagen und gleichfalls eine Beschreibung der technologischen Leistungen (etwa der gewerblichen Schutzrechte) enthalten.

mene Direktinvestition wertmäßig und namentlich registriert. Grundsätzlich muß daher das Kapital der Aktiengesellschaften in Namensaktien repräsentiert werden.[1] Soweit die bestehenden Unternehmen Inhaberaktien emitiert haben, sind diese in Namensaktien umzuwandeln.

Die Dec. 24 legt die Durchführung des Zulassungsverfahrens in die Zuständigkeit der Mitgliedsländer. Die einzelnen Länder haben deshalb in ganz unterschiedlicher Form z.T. mehrere nationale Behörden mit der Wahrnehmung dieser Funktionen betraut.[2] Die zuständige nationale Behörde in Venezuela ist die "Superintendencia de Inversiones Extranjeras (SIEX)", die am 28. April gegründet wurde.[3] Die SIEX ist über die Erteilung der Zulassungsgenehmigung hinaus, zentral mit der Registrierung und Kontrolle sämtlicher ausländischer Investitionen im Land, mit der Prüfung und Genehmigung von Technologietransferverträgen sowie mit der Wahrnehmung aller damit zusammenhängenden Funktionen betraut.[4] Ausnahmen bestehen nur für den Energie- und Bergbausektor sowie für das Banken- und Ver-

---

1) Dec. 24, Art. 45

2) Vgl. Übersicht bei Ferris, Inter-American Economic Affairs, Vol 33, 1979/80, S. 61

3) Gem. Dekret 63, Art. 3, in Verbindung mit der Dec. 24, Übergangsbestimmungen D; mit der Aufhebung von Dekret 63 richtet sich das Zulassungsverfahren nach dem neuen Dekret 2442, Art. 3 ff. Es hat sich jedoch weder an der Zuständigkeit der SIEX noch an dem Verfahren selbst etwas geändert.

4) Vgl. im einzelnen Dekret 2442, Art. 9

sicherungswesen.[1] Im Gegensatz zu anderen Mitgliedsstaaten,[2] vereinigen sich damit in Venezuela alle administrativen Aufgaben und Mitwirkungspflichten im Sinne von Dec. 24, Übergangsbestimmungen D, auf ein einziges Organ. Nur soweit eine ausländische Investition einen bestimmten Wertbetrag übersteigt, bedarf die Zulassung noch der zusätzlichen Zustimmung des Finanzministeriums.[3]

2) Transformation ausländischer Unternehmen

Die Zulassungsbestimmungen des Integrationsrechtes regeln primär die Frage, wie ausländische Unternehmen zu behandeln sind, die sich im Bereich der Andenregion niederlassen wollen. Die Andenpaktstaaten favorisieren dabei die Gründung von Gemeinschaftsunternehmen oder joint-ventures,[4] in denen nationale Kapitalbeteiligungen ausschlaggebendes Gewicht haben. Insbesondere

---

1) Gem. Dekret 2442, Art. 3, § 1 u. 2; hier sind direkt das Engergie- und Bergbauministerium bzw. die allgemeinen Bankaufsichtsbehörden zuständig.

2) In Peru z.B. fallen die Genehmigung, die Registrierung und Kontrolle jeweils in die Zuständigkeit des Ministeriums, in dessen Bereich die Investition vorgenommen wird. Genehmigungen für Kredite und Gewinnüberweisungen unterfallen allgemein dem Wirtschafts- und Finanzministerium, vgl. JUNAC, "Harmonización ...", S. 10; Arriaga, S. 154

3) Gem. Dekret 2442, Art. 9, Abs. 9, gilt dies für alle Investitionen über 20 Millionen Bolivares (1 US $ = 4,24 Bol.)

4) Im Gegensatz zu einer nicht partnerschaftlich organisierten Unternehmung ohne fremde Beteiligung (sole venture) muß ein joint-venture vor allem zwei Voraussetzungen erfüllen. Es muß sich erstens formal juristisch um eine in sich geschlossene Unternehmung handeln und zweitens müssen mindestens zwei Partner aus zwei oder mehreren verschiedenen Ländern kapitalmäßig beteiligt sein. Vgl. Ahn, S. 19

für den Bereich der verarbeitenden Industrie wird eine sukzessive Beteiligung nationaler Investoren an neugegründeten ausländischen Unternehmen zwingend vorgeschrieben. In diesen Zulassungsbestimmungen konkretisiert sich das bereits in der Präambel zur Dec. 24 festgelegte Ziel der Andenländer, die Bildung von gemischten Unternehmen zu ermöglichen, in denen die inländischen Kapitalbeteiligungen von ausschlaggebender Bedeutung sind und die nationalen Interessen vorrangig bei wichtigen Unternehmensentscheidungen berücksichtigt werden.

Die Erwartungen, die sich mit dieser partnerschaftlichen Unternehmensform verbinden, sind zweifacher Natur. Zum einen soll das joint-venture dem Bedürfnis nach einem verstärkten Transfer von benötigten Produktionsfaktoren aus dem Ausland Rechnung tragen, zum anderen der Gefahr einer Überfremdung der nationalen Wirtschaft durch eine zu starke Präsenz ausländischer Wirtschaftsmacht vorbeugen. Das joint-venture vermeidet insoweit die Nachteile, die ein ausländisches Unternehmen dem Empfängerland unter Umständen bringen kann, ohne jedoch auf dessen Vorteile zu verzichten.[1)]

Im Gegensatz zu den meisten Entwicklungsländern haben die Andenpaktstaaten durch das Integrationsrecht eine Reihe von festen Regeln geschaffen, die die Gründung

---

1) Gemeinschaftsunternehmen haben deshalb in den meisten Entwicklungsländern, auch wenn dies nicht zwingend vorgeschrieben wurde, als Alternative zu Unternehmen, die vollständig in ausländischer Hand sind, erheblich an Bedeutung gewonnen. Vgl. grundlegend hierzu Ahn, S. 41 ff, und S. 61 ff m.w.N.; dsgl. auch Foeth, S. 7 ff

solcher Gemeinschaftsunternehmen in einer bestimmten Form vorschreibt. Im Mittelpunkt des Zulassungsrechts steht diesbezüglich eine allgemeine Umwandlungsverpflichtung für ausländische Unternehmen. Sind danach Direktinvestitionen auf die Gründung ausländischer Unternehmen im Sinne der integrationsrechtlichen Definition gerichtet, d.h.handelt es sich nicht nur um minoritäre ausländische Kapital- und Sacheinlagen, dann müssen sich diese neugegründeten ausländischen Unternehmen in einem Zeitraum von 15 Jahren, im Falle von Bolivien und Equador in einem Zeitraum von 20 Jahren, zwingend in gemischte Unternehmen umwandeln. Dabei muß das ausländische Unternehmen schon bei der Produktionsaufnahme eine inländische Beteiligung am Unternehmenskapital von mindestens 15 % vorweisen, nach Ablauf von 1/3 der vereinbarten Umwandlungsfrist hat die inländische Beteiligung mindestens 30 % und nach Ablauf von 2/3 der Frist mindestens 45 % zu betragen.[1)] Der Zeitpunkt, von dem ab ein ausländisches Unternehmen als neugegründet gilt und damit der allgemeinen Transformationspflicht unterliegt, wurde gem. Dec. 24, Art. 30, Dec. 103, Art. 7, auf den 1. Januar 1974 festgelegt. Ursprünglich ging die Dec. 24 dabei von dem 1. Juli 1971[2)] aus, jedoch hätten sich durch den Ver-

---

1) Gem. Dec. 24, Art. 30. Für Bolivien und Equador gelten auch hier besondere Bestimmungen. Gem. Abs. 3 darf die inländische Beteiligung 3 Jahre nach Produktionsaufnahme nicht weniger als 5 %, nach Ablauf von 1/3 der Frist nicht weniger als 10 % und nach Ablauf von 2/3 der Frist nicht weniger als 35 % betragen.

2) Vgl. Dec. 24, Art. 1, unter "inversión nueva" und Art. 30

fassungskonflikt in Kolumbien, der die Ratifizierung der Dec. 24 hinauszögerte und durch den späteren Beitritt Venezuelas zum Andenpakt, in diesen beiden Ländern zwangsläufig abweichende Termine ergeben. Der 1. Juli 1971 konnte als Stichtag, von dem ab neu gegründete ausländische Unternehmen der sukzessiven Umwandlungspflicht unterliegen sollten, in Venezuela nicht rechtsverbindlich sein, weil zu diesem Zeitpunkt die Dec. 24 noch nicht in Kraft getreten war.[1] Zur Vereinheitlichung der zulassungsrechtlichen Bestimmungen wurde deshalb nachträglich für alle Mitgliedsländer der 1. Januar 1974 festgesetzt.[2]

Der Anteil, den die Gedanken nordamerikanischer Ökonomen an dem Entstehen des andinen joint-venture Modells hatten, ist bereits hinlänglich nachgewiesen worden.[3] Paul Rosenstein-Rodan und Raymond Vernon[4] hatten Ende der 60er Jahre auf die Notwendigkeit verwiesen, zu einer Regelung zu gelangen, die dem ausländischen Investor einerseits einen bestimmten Zeitraum garantiert,

---

1) Hiergegen sprach das Verbot einer rückwirkenden Anwendung von belastenden Gesetzen; vgl. Silva, derecho de la integración 28 - 29 (November 1978), S.71

2) Gem. Dec. 103, Art. 7, Abs. II. Auf die Unternehmen, die bis zum 1. Januar 1974 angesichts der zunächst bestehenden Transformationspflicht Umwandlungsvereinbarungen abgeschlossen haben, bezieht sich die Übergangsbestimmung Art. A der Dec. 103. Hiernach können die betroffenen Unternehmen die Transformationsverpflichtung nicht rückgängig machen, sondern lediglich verlangen, daß die Fristen erst vom 1. Januar 1974 an gerechnet werden.

3) Vgl. Silva, derecho de la integración 28 - 29 (November 1978), S. 63; Magarinos in Stanzick/Godoy, S. 240 - 41; Furnish, derecho de la integración 14, (November 1973), S. 88

4) Vgl. Rosenstein-Rodan, S. 75 - 76, und Vernon, S. 51

in dem er seine geschäftlichen Operationen unter möglichst gesicherten Bedingungen durchführen kann und andererseits zugunsten des Empfängerlandes sicherstellt, daß ein entscheidender Anteil der Investitionen nach Ablauf dieser Periode durch die öffentliche oder private Hand erworben werden kann. Rosenstein-Rodan nannte als Zeitraum, in denen mehrheitliche ausländische Unternehmensbeteiligungen sinnvoll zulässig sein sollten, 10 - 15 Jahre,[1] Vernon je nach Art und Entwicklung der produktiven Tätigkeit 6 - 20 Jahre.[2] Albert O. Hirschmann[3] schlug seinerseits vor, die Transformation neuer ausländischer Direktinvestitionen auf fakultativer Basis erfolgen zu lassen und vor allem durch steuerliche Anreize zu fördern. Für die bereits bestehenden Unternehmen sah auch er, teilweise zumindest, eine Transformationspflicht vor. All diesen Modellen lag jeweils das Ziel zugrunde, durch ein sukzessives "fade-out"[4] ausländischer Investitionen, die unmittelbar auf Eigentumstiteln beruhenden ausländischen Einflüsse abzubauen und gleichzeitig eine Bedarfsdeckung der benötigten Kapital- und Technologiebeiträge durch sichere Rechtsgrundlagen zu gewährleisten, die

---

1) Rosenstein-Rodan, S. 87

2) Vernon, S. 51

3) Hirschmann, El Trimestre Economico 147 (Juli-September 1970), 496 - 507

4) Die Unternehmen, die der Transformationspflicht unterliegen, werden deshalb "fade-out-joint-ventures" genannt.

den wirtschaftlichen Interessen der Investoren auf überschaubare Zeit Rechnung tragen.

Die Dec. 24 folgt diesem Transformationskonzept, beschränkt jedoch seine allgemeine Anwendbarkeit weitgehend auf den Bereich der verarbeitenden Industrie. Die zahlreichen Sonderregelungen in den übrigen Wirtschaftsbereichen lassen das fade-out Modell dort eher zur Ausnahme denn zur Regel werden. Den Paktstaaten ging es auch hauptsächlich um einheitlich rechtsverbindliche Transformationsvorschriften für ausländische Unternehmen im Bereich der verarbeitenden Industrie, weil gerade diese potentielle Nutznießer des erweiterten Marktes gewesen wären und damit möglicherweise desintegrierende Folgen in der Wirtschaftsgemeinschaft ausgelöst hätten. Im übrigen sollte derjenige Wirtschaftsbereich, auf dem der eigentliche Schwerpunkt der Entwicklungsanstrengungen lag, nicht schon frühzeitig der Gefahr einer starken Penetration durch ausländische Unternehmen ausgesetzt werden. Ausländische Kapitalmehrheiten sind deshalb hier auf Dauer nur noch bei Staatsbeteiligungen und bei Finanzierungsbeteiligungen von neutralem Kapital möglich.[1)]

a) Transformationsfolgen

Die Dec. 24 und die innerstaatlichen Bestimmungen knüpfen an die Transformation als wesentliche Rechtsfolge

---

1) Bei Beteiligungen von Entwicklungsbanken dürfte dies allerdings auch nur bedingt gelten. Jedenfalls hat die DEG nach den Geschäftsstatuten, ihre Mittel revolvierend einzusetzen, so daß von vornherein nur zeitlich befristete Beteiligungen an Unternehmen in Betracht kommen. Vgl. Schröder-Hohenwarth, S. 23

den Zugang zum andinen Markt. Gem. Dec. 24, Art. 27, können Produkte inländischer und gemischter Unternehmen oder solcher ausländischer Unternehmen, die sich auf dem Weg zur Umwandlung befinden, die Vorteile des Liberalisierungsprogramms in Anspruch nehmen. Die betreffenden Unternehmen bekommen für ihre im Land hergestellten Waren ein Ursprungszeugnis ausgestellt, durch das ihnen der Zugang zum erweiterten Markt unter Ausnutzung der bestehenden Zollerleichterungen gewährt wird.

Der bereits in der ALALC deutlich gewordene Zusammenhang zwischen einem schrittweisen Abbau der interregionalen Handelshemmnisse und der Notwendigkeit von zulassungsrechtlichen Beschränkungen findet hier in umgekehrter Weise seinen Ausdruck. Da sämtliche neugegründeten ausländischen Unternehmen als solche nur zeitlich befristet weiterbestehen, fällt der Anlaß weg, diese Unternehmen vom andinen Markt auszuschließen, weil durch die wachsende nationale Beteiligung, die Integrationsvorteile in gleichem Maße auch den Investoren der Mitgliedsländer zugute kommen. Gleichzeitig soll die Aussicht auf eine Präsenz in einem erweiterten Markt den ausländischen Investoren neue Investitionsanreize liefern und damit gewissermaßen den sukzessiven Verlust der Kapitalmajorität kompensieren.[1)]

---

1) Nach einer Erhebung des IFO-Instituts für den Zeitraum von 1974 - 78 wurde als wichtigster Grund für Investitionen der deutschen Industrie im Ausland, die Absatzsicherung durch größere Marktnähe (vor geringen Lohn- und Lohnnebenkosten) genannt. Quelle: Sondererhebung des IFO-Instituts in IFO 136/79

Die Andenpaktstaaten gehen davon aus, daß das Transformationsmodell mit diesen Vergünstigungen für ausländische Unternehmen eine hinreichende Basis der Zusammenarbeit bietet. Weitere Anreize, etwa steuerlicher Art, werden deshalb nach den Gemeinsamen Bestimmungen nicht mehr gewährt.

b) Transformationsverfahren

Das Integrationsrecht hat die Umwandlung der ausländischen Unternehmen im einzelnen nicht geregelt. Grundsätzlich bleibt die Klärung der Frage, wie die Transformation durchgeführt werden soll, der bei der Zulassung abzuschließenden vertraglichen Vereinbarung (convenio) zwischen dem jeweiligen Gaststaat und dem ausländischen Unternehmen überlassen.[1] Gem. Dec. 24, Art. 31, muß die Transformationsvereinbarung eine genaue Bestimmung des Zeitraums und der einzelnen Zeitplanstufen enthalten, in dem die Umwandlungsverpflichtung des ausländischen Unternehmens erfüllt werden soll. Dabei sind die minimalen Transformationsstufen nach Dec. 24, Art. 30 (15 % Inlandsbeteiligung bei Produktionsaufnahme, 30 % bei Ablauf von 1/3 der Frist, 45 % bei Ablauf von 2/3 der Frist und mindestens 51 % nach 15 Jahren), einzuhalten.

Darüber hinaus muß die Vereinbarung Regeln festlegen, die die sukzessive Beteiligung nationaler Investoren

1) Nach Wortlaut und Inhalt von Dec. 24, Art. 31, ist hier ein gegenseitig verpflichtender Vertrag mit subordinationsrechtlichem Charakter anzunehmen. Als Vertragsparteien stehen sich der Staat und eine natürliche oder juristische Person des Privatrechts gegenüber. Ähnlich vgl. Pascher, S. 165. Dies ergibt sich insbesondere auch aus Dekret 2442, Art.20.

oder deren Vertreter an der Geschäftsführung der Unternehmen spätestens ab Produktionsaufnahme gewährleisten.

Schließlich müssen die Verfahren bestimmt werden, die die Übertragung von Aktien, Kapitalanteilen oder Rechten an nationale Investoren und insbesondere die Wertbemessung der Anteile zum Zeitpunkt der Übertragung sicherstellen.[1] Die SIEX, als das zuständige Organ in Venezuela, verfährt dabei nach internen Richtlinien,[2] die das wirtschaftliche und soziale Interesse des Landes in Rechnung stellen, d.h. sie nimmt insbesondere Einfluß darauf, daß die Umwandlung des ausländischen Unternehmens zu einer breiten Streuung der Aktien und Anteile unter nationale Investoren sowie zu einer größeren Beteiligung von Arbeitern des Unternehmens, von Gewerkschaften und ähnlichen Organisationen führt. Im Rahmen der integrationsrechtlichen und innerstaatlichen Bestimmungen ergeben sich damit drei mögliche Formen der Umwandlung.

aa) Direkte Veräußerung

Auf der Grundlage einer entsprechenden Transformationsvereinbarung kann ein ausländisches Unternehmen die erforderlichen Unternehmensanteile zunächst gem. Dec. 24,

---

1) Entsprechend auch die interne Regelung Venezuelas durch Dekret 2442, Art. 48

2) Vgl. Dekret 2442, Art. 51, und das am 21. August 1975 verabschiedete venezolanische Transformationsgesetz, "Ley sobre transformación de empresas extranjeras", Art. 4, veröffentlicht in Gaceta Oficial 30744 vom 21. August 1975

Art. 30, direkt an inländische Investoren veräußern. Zu diesem Zweck schließt das ausländische Unternehmen in Vertretung seiner Anteilseigner einen Kaufvertrag mit einem oder mehreren inländischen Investoren und übereignet die Unternehmensanteile. Als Käufer kommen gem. Dec.24, Art. 35, in Betracht, natürliche und juristische Personen des Privatrechts, der Staat oder staatliche Unternehmen des Empfängerlandes. Grundsätzlich bedarf der Abschluß derartiger Verträge in Venezuela der nochmaligen Genehmigung durch die SIEX.[1] Liegt diese nicht vor, dann sind die Verträge nichtig. Die SIEX überprüft bei einer Veräußerung an natürliche und juristische Personen des Privatrechts inbesondere die wirtschaftliche Lage der Käufer und die Herkunft der Mittel, die zum Kauf der Unternehmensanteile verwandt werden.[2] Damit sollen in erster Linie Umgehungsgeschäfte (z.B. die Bestellung eines Strohmannes) verhindert werden, die die Erfüllung der Transformationsverpflichtung unterlaufen würden. Kann der Käufer nicht hinreichend Auskunft über seine Liquidität und die Herkunft der Mittel geben, dann betrachtet die SIEX die Anteile als von Ausländern erworben [3] und damit nicht als Erfüllung der Umwandlungspflicht.

Die Bestimmung des Kaufpreises muß nach den in der Transformationsvereinbarung festgelegten Kriterien erfolgen. Einer freien Vereinbarung des Kaufpreises sind

---

1) Ley sobre transformación de empresas extranjeras, Art. 7

2) Ebd. Art. 7, § 1

3) Ebd. Art. 7, § 1

damit Grenzen gesetzt. Allerdings hat der venezolanische Gesetzgeber die Regeln, nach denen die Wertbemessung der Aktien, Kapitalanteile und sonstigen Rechte zum Zeitpunkt des Verkaufs vorzunehmen ist, nicht näher konkretisiert. So wird in Dekret 2442, Art. 19, darauf verwiesen, daß sich der Wert ausländischer Direktinvestitionen, Reinvestitionen und Kapitalerhöhungen, die in einem Unternehmen nach dem 1. Januar 1974 vorgenommen wurden, entsprechend genehmigt und registriert wurden nach dem effektiv transferierten oder reinvestierten Devisen zum offiziellen Wechselkurs, oder nach dem effektiven Rechnungsbetrag der eingeführten Maschinen, Güter oder sonstigen Sacheinlagen berechnet wird. Inwieweit und nach welchen Grundsätzen zum Zeitpunkt der Veräußerung über diesen Buchwert hinaus eine marktbezogene Bewertung der Unternehmensanteile, z.B. eine Berücksichtigung der Inflationsrate vorgenommen werden kann, ist gesetzlich nicht geregelt worden. Eine dahingehende Einigung zwischen der nationalen Zulassungsbehörde und dem ausländischen Unternehmen im Rahmen der Transformationsvereinbarung dürfte jedoch in Anbetracht der teilweise sehr hohen Inflationsraten lateinamerikanischer Länder zulässig sein.

ab) Veräußerung über den Kapitalmarkt

Ein ausländisches Unternehmen kann die Umwandlung ebenfalls gem. Dec. 24, Art. 30, über den lokalen Kapitalmarkt durch eine Veräußerung der erforderlichen Anteile in Form von Aktien vollziehen. Das ausländische Unternehmen muß hierfür, soweit es in einer anderen Unter-

nehmensform gegründet wurde, die Rechtsform einer Aktiengesellschaft annehmen.[1)]

Das venezolanische Recht fördert nachhaltig eine Umwandlung der Unternehmen über den Kapitalmarkt im Wege der Emission von Aktien.[2)] Vermögensbildende Gesichtspunkte wie Demokratisierungsvorstellungen spielen hierbei gleichermaßen eine Rolle. Die Transformation ausländischer Unternehmen sollte nach dem Willen des Gesetzgebers nicht darauf hinauslaufen, Kapitalanteile und Eigentumsbefugnisse von Ausländern auf die traditionellen nationalen Unternehmergruppen zu übertragen, sondern es sollte eine möglichst weitgehende Streuung der Anteilsrechte und damit eine breite Partizipation am Unternehmen erreicht werden.[3)]

Im Hinblick darauf hat das venezolanische Recht eine aktienrechtliche Gesellschaftsform, die SAICA[4)], geschaffen, deren besonderes gesetzliches Merkmal eine weite Streuung des Aktienkapitals ist. Die SAICA muß zwingend eine bestimmte Mindestzahl von Kleinaktionä-

---

1) Vgl. Antakly, S. 16. Dies gilt insbesondere für Unternehmensformen ohne eigene Rechtspersönlichkeit, z.B. für Zweigniederlassungen.

2) Vgl. Ley sobre transformación de empresas extranjeras, Art. 4, Abs. 5

3) Nach Antakly, S. 8 - 9, spricht auch die Entstehungsgeschichte des "Ley sobre transformación de empresas extranjera" dafür. Das Gesetz wurde im August 1975 in Rekordzeit verabschiedet, um mit Hilfe eines gegenläufigen Förderungsinstrumentes die Übernahme von Anteilen multinationaler Gesellschaften durch die kleine, aber ökonomisch einflußreiche nationale Unternehmergruppe zu verhindern.

4) "Sociedades Anónimas Inscritas de Capital Abierto"; vgl. Ley de Mercado de Capitales (Kapitalmarktgesetz), veröffentlicht in Gaceta Oficial 1744 Extraordinario vom 22. Mai 1975, Art. 60 - 63; im einzelnen Johnson, International Lawyer 1978, S. 255 ff

ren am Grundkapital aufweisen, wobei das Aktienkapital jedes einzelnen Aktionärs einen bestimmten Höchstbetrag, gerechnet auf das Grundkapital, nicht überschreiten darf.[1)]

Im Rahmen der Zulassungsvereinbarung nimmt die SIEX Einfluß darauf, daß die spätere Umwandlung des ausländischen Unternehmens über ein öffentliches Angebot von Aktien auf dem Kapitalmarkt vorzugsweise nach den für die SAICA geltenden Bestimmungen vorgenommen wird.[2)] Soweit eine entsprechende Vereinbarung erzielt wurde, ist außerdem die Mitwirkung der nationalen Wertpapierbehörde (Comisión nacional de valores) erforderlich,[3)] der der Transformationsplan mit allen Modalitäten, die den Kapitalmarkt betreffen, zur Konsultation und Billigung unterbreitet werden muß.

Ein ausländisches Unternehmen, das im Zuge der Transformation die Rechtsform der SAICA annimmt, genießt eine Reihe von Vergünstigungen, vor allem steuerlicher Natur. So unterstützt der Staat nach Art. 130 des Kapitalmarktgesetzes die SAICA durch Protektionsmaßnahmen und gewährt diesen vorzugsweise Kredite, Bürgschaften

---

1) Vgl. Antakly, S. 17 u. 22; entsprechend Kapitalmarktgesetz, Art. 60. Das Grundkapital muß mindestens 1.000.000 Bolivares betragen.

2) Gem. Dekret 2442, Art. 4, Abs. 5

3) Die Comisión nacional de valores hat gem. Art. 2 u. 10 des Kapitalmarktgesetzes insbesondere die Aufgabe, die Aktiengesellschaften zu überwachen und zu besteuern sowie generell die Einhaltung der Bestimmungen des Kapitalmarktgesetzes zu kontrollieren.

und Importlizenzen. Darüber hinaus bestehen Steuernachlässe für einen Zeitraum von 15 Jahren, gerechnet ab 1975 sowohl für die Gesellschaft, als auch für die Aktionäre, und zwar auf die Unternehmensgewinne zwischen 25 % und 50 % je nach Streuung des Aktienkapitals, auf Dividenden und auf Gewinne aus Aktienverkäufen, wenn der Erlös wiederum in Aktien der gleichen Gesellschaftsform angelegt wird. Zu berücksichtigen ist außerdem, daß der gesetzliche Minoritätenschutz auf stimmrechtlicher Ebene in der SAICA sehr viel stärker ausgeprägt ist als in allen anderen Gesellschaftstypen in Venezuela. Grundsätzlich hat jede Gruppe von Aktionären, die mindestens 20 % des Grundkapitals repräsentieren, das Recht, wenigstens ein Mitglied der Geschäftsführung zu wählen.[1)] Die Rechtsform der SAICA ermöglicht deshalb auch in den Fällen, in denen ein ausländisches Unternehmen mehr als die erforderlichen Anteile veräußert, eine unmittelbare Interessenvertretung auf Geschäftsführungsebene.

ac) Kapitalerhöhungen

Durch Dec. 103, Art. 8, wurde schließlich der Möglichkeit stattgegeben, die Umwandlung eines ausländischen Unternehmens auch über Kapitalerhöhungen vornehmen zu können. Die ausländischen Unternehmensanteile brauchen nicht veräußert zu werden, wenn das Unternehmen eine der Transformationsverpflichtung genügende Kapitaler-

1) Vgl. Antakly, S. 17 - 18

höhung beschließt und dann die neu gezeichneten Aktien zum Erwerb durch inländische Investoren freistellt.

c) Rechtliche Probleme der Transformation

Trotz dieser jeweils in Betracht kommenden Verfahren kann die Durchführung der Transformation von rechtlicher Seite nicht als abschließend geklärt gelten. Die regionalen wie auch die nationalen Bestimmungen stellen jedenfalls nicht hinreichend die Erfüllung der Transformationsverpflichtung sicher. Dies liegt zunächst an der besonderen Rechtsnatur der Transformationsvereinbarung.

Es handelt sich hierbei um eine vertragliche Übereinkunft zwischen der SIEX und dem ausländischen Unternehmen in Vertretung seiner Eigentümer oder Aktionäre. Soweit der Staat oder staatliche Institutionen nicht selbst als Käufer auftreten - und dies wird nur in Ausnahmefällen in Betracht kommen -,[1] hängt die Erfüllung der Transformationsverpflichtung von einer Übernahme der Unternehmensanteile durch private nationale Investoren ab.[2] Diese sind jedoch nach der derzeitigen Regelung

---

1) Grundsätzlich verfolgt die Transformation eine Nationalisierung, d.h. eine wachsende Beteiligung privater nationaler Investoren und nicht eine Verstaatlichung ausländischer Unternehmen.

2) Die Kommission (gem. Acta Final de XXII Periodo de Sesiones Ordinarias) hat darauf hingewiesen, daß das Transformationsabkommen als solches noch nicht den Rechtsstatus des ausländischen Unternehmens ändert, obwohl bereits mit Abschluß des Abkommens die Vorteile der Handelsliberalisierung in Anspruch genommen werden können.

selbst nicht Vertragspartei, unterliegen daher auch keiner vertraglichen Bindung. Finden sich unter den Bedingungen des Abkommens keine privaten Investoren, die die Kapitalanteile übernehmen, dann kann die Transformation trotz der vertraglichen Einigung zwischen dem ausländischen Unternehmen und der SIEX nicht vorgenommen werden.

Bisher sind keinerlei gesetzliche Bestimmungen in Kraft getreten, die in solchen Fällen die Übernahme der ausländischen Unternehmensanteile gewährleisten. Zu denken wäre etwa an eine Verpflichtung des Staates oder staatlicher Organe, die Anteile ersatzweise und vorübergehend zu übernehmen, um sie dann an private Investoren weiter zu veräußern. Auch die von Hirschmann[1] vorgeschlagene Lösung, die Umwandlung in der Form abzuwikkeln, daß die ausländischen Unternehmen die fälligen Steuern anstatt in Geld z.B. mit Aktien begleichen, hat weder im regionalen noch im innerstaatlichen Recht Berücksichtigung gefunden.

Im Hinblick auf die im venezolanischen Recht normierte Zielvorstellung, Arbeiter und Gewerkschaften in stärkerem Maße an der Umwandlung partizipieren zu lassen[2], könnte insbesondere auch ein dem peruanischen Modell der "Comunidad Industrial" entsprechendes Beteiligungsverfahren die Durchführung der Transformation rechtlich

---

1) Vgl. Hirschmann, el Trimestre Economico 147 (Juli/September 1970), S. 491 u. 506

2) Vgl. Ley sobre transformación de empresas extranjeras, Art. 4

sicherstellen. Die "Comunidad Industrial"[1] (industrielle Betriebsgemeinschaft), so wie sie ursprünglich in Peru konzipiert worden ist, repräsentierte als juristische Person des Privatrechts die Gesamtheit der Belegschaft in verarbeitenden Betrieben mit mehr als 6 Arbeitern.[2] Ihr flossen 15 % der jährlichen Unternehmensgewinne vor Abzug der Steuern in Form von Aktien des Unternehmens zu, woraus sich zwingend eine wachsende direkte Beteiligung der Betriebsgemeinschaft am Grundkapital und an der Geschäftsführung des Unternehmens bis zum Erreichen des vorgesehenen Beteiligungsverhältnisses von 50 % ergab. Obwohl inzwischen die sukzessive Beteiligung am Grundkapital zugunsten der Zuweisung von Unternehmensgewinnen an einen besonderen Arbeitervermögensfond[3] abgeschafft wurde, überläßt das Modell der Comu-

---

1) Vgl. hierzu die peruanische Gesetzgebung, Decreto Ley 18350, Art. 23, und Decreto Ley 18384 vom 1. September 1970. Ausführlich Minkner, Verfassung und Recht in Übersee 1974, S. 387 ff

2) Das Modell der Comunidad Industrial kommt auch in Peru nicht im Bereich der Grundstoffindustrie zur Anwendung.

3) Durch Decreto Ley 21.789 vom 1. Februar 1977, abgedruckt in derecho de la integración 24 (März 1977), S. 288 ff; vgl. insbesondere Kap. VI. Dem Fond fließen 13,5 % der jährlichen Unternehmensgewinne vor Steuern zu, wobei das wachsende Fondvermögen nicht als Anteil am Grundkapital, sondern als Teil der betrieblichen Vermögenswerte angesehen wird. Hiermit verbindet sich auch das Recht, einen entsprechenden Teil der Unternehmensleitung zu stellen. Die sukzessive Beteiligung am Betriebsvermögen gilt insoweit als Erfüllung der Transformation. Gleichwohl mindern sich durch diese Konstruktion die stimmrechtlichen Einflußmöglichkeiten der Belegschaft. Praktisch werden die Eigentümer des Unternehmens gesplittet in Aktionäre am Grundkapital und Aktionäre am Arbeitervermögensfond, wobei die letzteren nicht das Recht haben, an den Hauptversammlungen (nur für

nidad Industrial die Erfüllung der Transformationsverpflichtung nicht der freien Investitionsbereitschaft nationaler privater Investoren.[1] Gerade hieran könnte das Transformationskonzept in Venezuela scheitern.

Wenn ein Unternehmen seine Verpflichtung aus dem Transformationsabkommen nicht erfüllt, sieht Dec. 24, Art. 32, als alleinige Rechtsfolge vor, daß seine Produkte nicht die Handelsliberalisierung des Gemeinsamen Marktes in Anspruch nehmen können. Dies gilt jedenfalls nach Integrationsrecht auch für den Fall, daß ein ausländisches Unternehmen die Transformationsvereinbarung aus Gründen nicht erfüllt, die ihm zuzurechnen sind. Das Fehlen von darüber hinausgehenden Sanktionen könnte die Erfüllung der Transformationsvereinbarung vollends dann fraglich machen, wenn von Unternehmensseite kein Interesse an einem erweiterten Markt besteht, oder die Handelsliberalisierung keine nennenswerten Vorteile bringt.[2]

In den Fällen der zurechenbaren Nichterfüllung des Transformationsabkommens durch ein ausländisches Un-

---

(Fortsetzung der Fußnote 3) von S. 80)

Inhaber des Grundkapitals) teizunehmen. Ausführlich Silva, derecho de la integración 28 - 29 (Nov. 1978), S. 83 - 89

1) S. aber Minkner in: Verfassung und Recht in Übersee 1974, S. 397, Möglichkeiten und Mechanismen der Boykottierung der Comunidad Industrial.

2) Vgl. Daniño, Lawyer of the Americas, Oktober 1976, S. 670; ausführlicher: diese Arbeit S. 196 ff

ternehmen können allerdings in Venezuela, abweichend vom Integrationsrecht, von der SIEX Geldstrafen verhängt werden.[1)]

3) Sektorale Sonderregelungen

Den Mitgliedsstaaten wird durch eine Generalklausel in Dec. 24, Art. 38, das Recht gewährt, bestimmte Wirtschaftsbereiche von den allgemeinen niederlassungsrechtlichen Bestimmungen für ausländische Unternehmen auszuschließen und diese öffentlichen oder privaten inländischen Unternehmen vorzubehalten. Das Integrationsrecht trägt auf diese Weise den besonderen nationalen Ordnungsvorstellungen Rechnung, wenn diese, abweichend vom integrationsrechtlichen Rahmen zusätzliche niederlassungsrechtliche Beschränkungen beinhalten. Ein Recht auf freizügige Zulassungsregelungen wird den einzelnen Mitgliedsstaaten nach Dec. 24, Art. 33, verwehrt. Danach können die Mitgliedsländer ausländischen oder gemischten Unternehmen nicht mehr Rechte als nach den gemeinsamen niederlassungsrechtlichen Bestimmungen einräumen. Ausnahmen sind nur in den Fällen möglich, in denen die Artikel des Integrationsrechtes ausdrücklich eine Sonderbehandlung ausländischer Investitionen durch nationale Gesetze zulassen.

Unbeschadet dieser, in das jeweilige Ermessen der Mitgliedsstaaten gestellten Maßnahmen, einigten sich die

---

1) Vgl. Ley sobre transformación de empresas extranjeras, Art. 8. Geldstrafen dann, wenn gegen das Transformationsgesetz oder gegen Bestimmungen, die in dessen Ausführung ergangen sind, verstoßen wird. Die Höhe der Geldstrafe kann sich bis auf 2 Mill. Bolivares belaufen.

Paktstaaten gemeinsam in der Dec. 24 auf eine Reihe von Sektoren, in denen ausländische Investitionen entweder nicht mehr oder nur sehr eingeschränkt vorgenommen werden können. Gleichzeitig wurden auch diejenigen Bereiche festgelegt, in denen ausnahmsweise die sukzessive Transformation ausländischer Unternehmen keine allgemeine Rechtspflicht darstellt, weil unter integrationspolitischen Gesichtspunkten eine einheitlich restriktive Regelung hier nicht notwendig erschien.

a) Schlüsselbereiche der Wirtschaft

Zu den Bereichen, in denen keine neuen ausländischen Investitionen mehr vorgenommen werden dürfen, gehören gem. Dec. 24, Kap. III, die öffentlichen Dienstleistungs- und Versorgungsbetriebe (Art. 41), Finanzinstitute und Versicherungswesen (Art. 42) sowie Medien, Binnentransport, Werbung und Vermarktung (Art. 43). Es handelt sich um Bereiche, die ausschließlich dem Tertiärsektor zuzuordnen sind, d.h. Wirtschaftszweige, die sich weder mit der Förderung von Rohstoffen, noch der Herstellung von Waren und Gütern befassen. Unternehmen dieser Art sind in politisch besonders sensiblen Bereichen tätig. So stehen bei den öffentlichen Dienstleistungs- und Versorgungsbetrieben weniger erwerbswirtschaftliche Gesichtspunkte (Erwirtschaftung von Gewinnen), als vielmehr der soziale Auftragszweck im Vordergrund. Neben den extraktiven Industrieunternehmen sind es gerade die ausländischen Dienstleistungsunternehmen (Telefon, Elektrizität, Transport) und Finanzinstitute gewesen, die am häufigsten in Auseinandersetzungen mit dem Gaststaat ver-

wickelt und Nationalisierungsmaßnahmen ausgesetzt waren.[1] Der Banksektor war insbesondere deshalb für Nationalisierungen anfällig, weil er ganz auf die wirtschaftlichen Bedürfnisse einer kleinen Elite zugeschnitten war und damit per se sozialen Zündstoff lieferte.[2] Um zukünftig die Möglichkeit von weiterreichenden Kollisionen mit vitalen nationalen Interessen auszuschließen, haben sich die Mitgliedsländer dazu entschlossen, diese Sektoren nicht wie immer gearteten fremden Interessen zu überlassen, sondern sie allein der nationalen Kontrolle zu unterstellen.[3]

Die Art. 41 - 43 sind lediglich ein vorläufiger rechtlicher Minimalkonsens in der Frage der ausschließlich national zu betreibenden Wirtschaftsbereiche. Die Kommission behält sich vor, auf Vorschlag der Junta zukünftig weitere Bereiche zu benennen, die den nationalen Unternehmen reserviert bleiben sollen.[4] Allerdings kommt die Dec. 24 den divergierenden nationalen Interessen insofern entgegen, als den Mitgliedsländern die Reservierung der bereits benannten Bereiche zugunsten nationaler Investoren nicht als unabdingbare Pflicht auferlegt wird. Soweit "besondere Umstände" vorliegen, kann das Empfängerland gem. Art. 44 Vorschriften anwen-

---

1) Vgl. Ingram, S. 4

2) Ebd.

3) Vgl. Schulenburg RIW 1975, S. 400

4) Dec. 24, Art. 38, Abs. 2. Bisher hat die Kommission von diesem Recht noch nicht Gebrauch gemacht.

den, die von den Bestimmungen der Art. 41 - 43 abweichen. Im Kern hat diese Ausnahmeregelung zu einer sehr unterschiedlichen Ordnung der Schlüsselbereiche in den einzelnen Mitgliedsstaaten geführt.[1)]

Mit Wirkung vom 8. Februar 1977 wurden durch Dekret 2031[2)] die neuen venezolanischen Durchführungsbestimmungen zu Kap. III der Dec. 24 erlassen, die das bisher gültige Dekret Nr. 62[3)] außer Kraft setzten. Art. 1 des Dekrets 2031 weitet die Definition der Schlüsselbereiche aus, sperrt aber im Unterschied zur Dec. 24 und zum alten Dekret 62 diese Bereiche nicht grundsätzlich für ausländische Investitionen, sondern läßt hier ausländische Unternehmensbeteiligungen bis in Höhe von 20 % zu. Nationalen Unternehmen bleiben danach folgende Wirtschaftsbereiche vorbehalten:

- Öffentliche Dienstleistungsbetriebe, namentlich Telefon, Post, Fernmeldewesen und Kanalisation, Erzeugung, Verteilung, Übertragung und Verkauf von Strom sowie Gesundheitswesen, Straßenreinigung, Schutz und Sicherheit von Gütern und Personen.

---

1) Kolumbien hat z.B. mittels Dekret 2719 vom 28. Dezember 1973 Banken, Finanzinstitute und Vertriebsgesellschaften von dem Reservierungsgebot der Dec. 24 befreit. Vgl. im einzelnen die Zusammenstellung der nationalen Sonderregelungen, derecho de la integración 15 (März 1974), S. 379 f und 18 - 19 (März/Juli 1975), S. 247.

2) Veröffentlicht in Gaceta Oficial 31171 vom 9. Februar 1977, abgedruckt in derecho de la integración 24, (März 1977), S. 323 ff

3) Veröffentlicht in Gaceta Oficial 1650 Extraordinario vom 29. April 1974; außer Kraft gesetzt durch Dekret 2031, Art. 6

- Fernsehen und Rundfunk, Zeitungen und Zeitschriften in spanischer Sprache, Beförderung von Personen und Gütern im Ausland, weiterhin Werbung. Die SIEX kann nach ihrem Ermessen wirtschaftliche und kulturelle Veröffentlichungen in spanischer Sprache von dieser Vorschrift ausnehmen.

- Inlandsbezogene Vermarktung von Gütern. Ausländische Unternehmen, die Produktionsgüter oder aber dauerhafte Konsumgüter und die entsprechenden Ersatz- und Zubehörteile dauerhafter oder nichtdauerhafter Natur vermarkten, können von einem Zusassungsverbot ausgeschlossen werden. Voraussetzung hierfür ist aber, daß die Produkte im Ausland hergestellt werden, nicht der staatlichen Protektionspolitik unterfallen und das Unternehmen entsprechende technische Wartungsdienste leistet. Die Serviceleistungen müssen durch venezolanisches Personal vorgenommen werden, dem das Unternehmen durch Schulung das notwendige technische Wissen vermittelt.[1)]

- Berufsmäßige Dienstleistungen in den Bereichen Beratung, Betreuung und Fertigung von Projektstudien, Durch-

---

1) Vgl. Dekret 2031, Art. 1, § 1.
Diese Ausnahmeregelung hat nicht zur Folge, daß diese Unternehmen den allgemeinen fade-out Bestimmungen der Dec. 24 unterfallen. Art. 39 schließt die Anwendbarkeit der allgemeinen Transformationsvorschriften auch dann aus, wenn die Mitgliedsländer von dem nationalen Ausnahmevorbehalt in Art. 44 Gebrauch machen und ausländische Unternehmen in den Schlüsselbereichen zulassen. Insoweit gilt auch für die durch Dekret 2031, Art. 1, § 1, bezeichneten Vermarktungsunternehmen, daß sie nicht der sukzessiven Transformationspflicht unterliegen und als ausländische Unternehmen weiterbestehen können. Nach Dec. 24, Art. 44, Abs. 2, dürfen sie allerdings nicht die Zollvorteile des Gemeinsamen Marktes nutzen.

führung von Studien im allgemeinen, sofern auf diesen Gebieten das Tätigwerden von Fachleuten durch nationale Gesetze vorgeschrieben ist, es sei denn, daß es sich um Unternehmen handelt, die nach Ansicht der SIEX Technologie zur Entwicklung des Landes vermitteln und daß in diesen Unternehmen der ausländische Anteil 49 % nicht übersteigt.

b) Selektive Zulassungsverbote im Bereich der verarbeitenden Industrie

Zulassungsverbote bestehen im Andenpakt ausnahmsweise auch in den Bereichen, die der gemeinsamen Industrieprogrammierung unterfallen. Die Dec. 24 und die daran anknüpfenden Bestimmungen regeln diese Fälle nicht explizit, jedoch ergibt sich dies vor allem aus der Zweckbestimmung der gemeinsamen Industrieprogrammierung. Betroffen werden hiervon allerdings gleichermaßen inländische wie ausländische Investitionen.

Die sektoralen Industrialisierungsprogramme als "prioritäres Integrationsinstrument des Andenpaktes"[1] weisen jedem Mitgliedsland den Aufbau und die Entwicklung bestimmter industrieller Fertigungszweige oder Verarbeitungsstufen zu.[2] Jedes Land spezialisiert sich damit auf die Produktion bestimmter Warengruppen und beliefert unter Ausnutzung des interregionalen Zollabbaus den Gemeinsamen Markt. Die gemeinsame Industrieprogrammierung des Andenpaktes soll vor allem einen

---

1) Vgl. JUNAC, "Mecanismos ...", S. 13

2) Vgl. Acuerdo de Cartagena Kap. IV, Art. 32 ff

Beitrag zur Überwindung unrentabler Produktionskapazitäten leisten, die sich als Folge der nationalen Importsubstitutionspolitiken herausgebildet hatten und die parallele Entwicklung von gleichartigen Industrien in den einzelnen Mitgliedsländern zugunsten einer koordinierten Entwicklung ablösen.[1)]

Die Zuweisung eines Fertigungszweiges an ein bestimmtes Land im Rahmen der gemeinsamen Industrieprogrammierung beinhaltet jedoch, daß in den übrigen Ländern des Andenpaktes gleichartige Industrien nicht oder nicht weiter ausgebaut werden dürfen. Neue Investitionen, inländische wie ausländische, können daher nicht mehr genehmigt werden, anderenfalls würde das Recht des von der Zuweisung bedachten Staates unterlaufen, auf seinem Territorium bestimmte Industriezweige schwerpunktmäßig für die gesamte Region aufzubauen.[2)] Die nationalen Zulassungsbehörden müssen danach ausländische Investitionen in den Bereichen ablehnen, die infolge der gemeinsamen Programmierung einem anderen Land des Andenpaktes zur Entwicklung zugewiesen worden sind.[3)] Verankert wurden diese Verhaltensvor-

---

1) Insgesamt wurden etwa 2000 Waren durch die gemeinsame Industrieprogrammierung erfaßt. Zu den Programmen im einzelnen Mytelka, S. 141 ff

2) Vgl. JUNAC, "Mecanismos ...", S. 15; ergänzend ist hier die Dec. 49 (Richtlinien zur Harmonisierung der Gesetzgebung über Industrieförderung) im Dezember 1971 verabschiedet worden, die die gemeinsame Industrieprogrammierung vor gegenläufigen Maßnahmen der nationalen Wirtschaftsförderungspolitik schützen soll.

3) Gem. Dec. 24, Art. 1, Dec. 103, Art. 12, gilt dies auch für Investitionen subregionaler Herkunft.

schriften in den bisher verabschiedeten Programmen.[1)]

Die Vielfalt der wirtschaftlichen Interessen, die sich mit den gemeinsamen Industrialisierungsprogrammen verbinden, und vor allem die außerordentlich komplizierte Zuteilung der Branchen an die einzelnen Länder, hat dazu geführt, daß die Implementierung der Programme nur geringe Fortschritte verzeichnen konnte. Der Eintritt Venezuelas in den Andenpakt und der Austritt Chiles haben überdies die ursprünglichen Zuteilungen im petrochemischen[2)] und metallmechanischen Bereich[3)] zum Teil hinfällig gemacht. Nach langen Verhandlungen wurde inzwischen das metallmechanische Programm durch die Dec. 146 erneut verabschiedet, im petrochemischen Bereich steht eine Überarbeitung bevor und das Automobilbauprogramm ist bisher nur in groben Umrissen festgelegt worden.[4)] So zeichnet sich in der Automobilbauplanung für Venezuela eine Zuteilung der Produktion von PKW's in der Hubraumklasse 1500 - 2000 ccm und über 2000 ccm sowie allradgetriebener PKW's ab. Lastkraftwagen bis 2,5 Tonnen, zwischen 9,3 und 17 Tonnen sowie über 17 Tonnen und Trak-

---

1) Vgl. z.B. Dec. 57, Art. 24 u. 25; abgedruckt in derecho de la integración 12 (März 1973), S. 187

2) Gem. Dec. 57 vom August 1972

3) Gem. Dec. 91 vom September 1975. Vgl. auch die einzelnen Zuweisungen in Mytelka, S. 149

4) Vgl. Dec. 120, abgedruckt in derecho de la integración 25 - 26, (November 1977), S. 110 ff

toren sollen ebenfalls in Venezuela produziert werden.[1] In diesen Bereichen werden demnach ausländische Investitionen zulässig, infolge des hohen finanziellen und technologischen Bedarfs sogar erwünscht sein, in allen anderen fortan untersagt sein.

Ein selektives Zulassungsverbot für ausländische Direktinvestitionen ergibt sich gem. Dec. 24, Art. 46, auch aufgrund der Präferenzbehandlung von Equador und Bolivien. Danach dürfen in den übrigen Ländern der Region keine ausländischen Investitionen für Projekte genehmigt werden, die die Produktion von solchen Waren betreffen, welche nach Art. 50 des Abkommens von Cartagena ausschließlich für Bolivien oder Equador zu reservieren sind. Ausgenommen sind nur die Fälle, in denen entsprechende vertragliche Vereinbarungen von den übrigen Ländern vor dem 31. Dezember 1970 geschlossen wurden. Gem. Dec. 26[2] hat die Kommission eine Liste von Produkten zusammengestellt, die bisher in keinem Land der Region produziert wurden und nicht den sektoralen Industrieprogrammen unterfallen. Hiervon wurden gem. Dec. 28 insgesamt 34 Warenpositionen Bolivien und 37 Equador zur alleinigen Produktion vorbehalten. Ausländische Direktinvestitionen für Projekte, die die Produktion dieser Warengruppen zum Gegenstand haben, werden danach in den anderen Mitgliedsländern, Venezuela eingeschlossen, nicht mehr genehmigt.

---

1) Vgl. im einzelnen Rodriguez, José E., S. 84 ff. Hierbei muß allerdings berücksichtigt werden, daß diese Zuteilungen nicht ausschließlich für Venezuela gelten werden. Zum Teil werden in einzelnen PKW- oder LKW-Klassen 2 oder 3 Zuteilungen vergeben werden, die sich auf mehrere Länder verteilen.

2) Dec. 26 vom 31. Dezember 1970

c) Extraktiver Sektor

Die integrationsrechtlichen Bestimmungen für ausländische Unternehmen, die im extraktiven Sektor tätig sind, weichen ebenfalls erheblich von dem allgemeinen Transformationskonzept ab. In den ersten 10 Jahren der Geltung der Dec. 24 können hier nach Art. 40 Konzessionen an ausländische Unternehmen vergeben werden, sofern die vertraglich festgelegte Laufzeit nicht mehr als 20 Jahre beträgt. Erfaßt werden von dieser Regelung die Exploration und der Abbau von Mineralien jeder Art, flüssige oder gasförmige Kohlenwasserstoffe (hidrocarburos)[1] eingeschlossen, der Betrieb von Gas- und Ölleitungen sowie die Forstwirtschaft.[2] Vorzugsweise soll die Beteiligung ausländischer Unternehmen an der Exploration und Förderung flüssiger oder gasförmiger Kohlenwasserstoffvorkommen in Form von Assoziationsverträgen mit Staatsunternehmen des Empfängerlandes erfolgen.

Da diese Bestimmungen lediglich Empfehlungscharakter haben, unterliegen ausländische Unternehmen, die in den genannten Bereichen tätig sind, nach Integrationsrecht keinen zwingenden Zulassungsbeschränkungn. Auch die Pflicht zur sukzessiven Transformation entfällt. Selbst die Beschränkung der Vergabe und der Laufzeit

---

1) Das spanische Wort "hidrocarburos" (etwa Kohlenwasserstoffverbindungen) hat keine entsprechende deutsche Übersetzung. Außer Erdöl bezeichnet es auch Asphalt, Erdgas, Teer usw.

2) Nach Dec. 109, Art. 3, fallen hierunter nur mit Wirkung für Equador und Bolivien auch Tätigkeiten im agrarwirtschaftlichen Bereich.

von Konzessionen auf 10 bzw. 20 Jahre ist nicht unabdingbar, da auch hier Dec. 24, Art. 44, herangezogen werden kann, nach dem das Empfängerland aufgrund besonderer Umstände eigene Vorschriften anwenden darf.

Die Dec. 24 überantwortet damit die Regelung des extraktiven Sektors dem Ermessen der Mitgliedsstaaten, ohne den restriktiven normativen Rahmen, der die allgemeinen Zulassungsbestimmungen des Integrationsrechts kennzeichnet, vorzugeben. Diese Abweichung ist vorrangig der fundamentalen Bedeutung zuzuschreiben, die der extraktive Sektor für die wirtschaftliche Entwicklung der Paktstaaten hat. Traditionell sind alle Mitgliedsländer Rohstoffexporteure,[1] daran haben auch die jüngsten Exportdiversifizierungsstrategien nichts entscheidendes geändert. Der überwiegende Teil der Deviseneinnahmen, über den die Länder zur Finanzierung ihrer Entwicklung verfügen können, entstammt den Rohstoffexporten. Der extraktive Sektor liefert daher die entscheidenden Wachstums- und Entwicklungsimpulse.

Hauptsächlich betrieben wurde die Extraktionswirtschaft seit ihrem Entstehen von großen ausländischen Gesellschaften. Trotz verschiedener Nationalisierungen[2] ist

---

1) Die Ursachen gehen zurück in die zweite Hälfte des letzten Jahrhunderts, als die europäischen Staaten Lateinamerika als Versorgungs- und als Absatzquelle in die Weltwirtschaft einbezogen. Seit dieser Zeit ist die wirtschaftliche Gesamtentwicklung der gesamten Hemisphäre wesentlich von der Entwicklung des Rohstoffsektors geprägt worden.

2) S. oben S. 44, Fußnote 2)

die Präsenz internationaler Konzerne heute noch, weniger in der Gewinnung, sondern vor allem in der technologieintensiven Prospektion und im Absatz der Rohstoffe, bestimmend;[1] mit Ausnahme von Erdölförderung und Vertrieb unter den jetzigen weltwirtschaftlichen Bedingungen wohl auch kaum zu ersetzen. Die Paktstaaten haben sich deshalb auf eine Regelung geeinigt, die der Berücksichtigung von spezifisch nationalen Interessen größtmöglichen rechtlichen Handlungsspielraum läßt und wie auch immer geartete Kooperationsmöglichkeiten mit den transnationalen Gesellschaften nicht verbaut. So wurde der in der Präambel der Dec. 24 formulierte Anspruch auf souveräne Verfügung über die natürlichen Ressourcen innerhalb des eigenen Hoheitsbereiches nicht im Sinne eines Nationalisierungsgebotes konkretisiert.

Ein unmittelbarer Zwang, ausländische Investitionen in diesem Bereich im Hinblick auf den Gemeinsamen Markt niederlassungsrechtlich zu beschränken, wie dies etwa für verarbeitende Industrien erforderlich schien, bestand auch deshalb nicht, weil der Rohstoffsektor überwiegend auf Exporte in Drittländer abgestellt ist. Die Zulassung ausländischer Unternehmen im Rohstoffbereich ist daher unter Gesichtspunkten der wirtschaftlichen Integration keine potentielle Gefahrenquelle für die gemeinsamen oder nationalen Industrialisierungsprogramme.

---

1) Vgl. Sandner/Steger unter Bedeutung und jüngste Entwicklung des Bergbaus, S. 233 ff; Vaitsos, Jpurnal of World trade law 1973, S. 629

Venezuela hat im Jahre 1974 - 75 gesetzliche Grundlagen zur Regelung der Eisenerzförderung und Verarbeitung sowie der Erdölwirtschaft geschaffen, die einen stark nationalistisch orientierten Wirtschaftskurs verfolgen.

aa) Erdölwirtschaft

Durch das Verstaatlichungsgeseiz vom 21. August 1975[1] wird die Exploration und Suche nach Erdöl, Asphalt und anderen Kohlenwasserstoffverbindungen, die Ausbeutung der Lagerstätten, die Verarbeitung, die Raffinierung sowie der Transport und die Versorgung des internen und externen Handels mit den Rohstoffen vollständig dem Staat überantwortet (Art. 1). Der Außenhandel steht ausschließlich unter der Aufsicht und Leitung des Staates (Art. 2). Dabei kann die staatliche Exekutive, an ihrer Spitze der Präsident, entweder direkt oder durch staatliche Organe die bezeichneten Tätigkeiten vornehmen (Art. 2 u. 5). Nur in besonderen Fällen, wenn dies im öffentlichen Interesse liegt, kann der Staat sich mit privaten Gesellschaften zusammenschließen, wobei dessen Aufsicht aber garantiert und die private Teilnahme von begrenzter Dauer sein muß (Art. 5). Der Abschluß solcher Übereinkommen muß durch beide Kammern[2] des Kongresses in gemeinsamer Sitzung vorher genehmigt werden.

---

1) "Ley Organica que reserva al Estado la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos", veröffentlicht in Gaceta Oficial vom 29. August 1975, abgedruckt in derecho de la integración 20 (November 1975), S. 350 ff und 14 ILM 1492 (1975).

2) Gemeint sind damit der Senat und das Abgeordnetenhaus, die zusammen den National-Kongreß (Congreso Nacional) bilden.

Ausländische Direktinvestitionen werden damit im gesamten Erdölbereich grundsätzlich nicht mehr zugelassen.[1] Sämtliche Konzessionen, die von der Exekutive des Landes vergeben worden sind, wurden gem. Art. 1 vom 31. Dezember 1975 an aufgehoben. Gleichzeitig wurden alle konzessionspflichtigen Güter (Industrie- und Förderanlagen, Pipelines usw.), die im Eigentum der Konzessionäre standen, gem. Art. 12 - 15 enteignet.[2] Die Konzessionäre wurden nach Maßgabe des Art. 15 entschädigt. Die Entschädigungssumme, die für die enteigneten Güter und die vorzeitige Aufhebung der Konzessionen hiernach zu zahlen war, richtete sich nach dem Buchwert, wie er von den Konzessionären der Einkommensteuererhebung zugrunde gelegt wurde.[3]

Durch das Dekret 1123 vom 30. August 1975[4] wurde das Staatsunternehmen Petróleos de Venezuela (PETROVEN) gegründet, welches als Holdinggesellschaft die enteigneten Unternehmen in Form von Filialen weiterführt.

---

1) Dekret 2442, Art. 1, verweist nochmals auf diese Sonderregelung.

2) Die Enteignung stützte sich insbesondere auf Art. 97 der venezolanischen Verfassung, nach der der Staat das Recht hat, bestimmte Industrien, Förderungs- oder Dienstleistungstätigkeiten von öffentlichem Interesse aus Gründen des nationalen Wohls für sich zu reservieren. Vgl. P. Rodriguez, S. 79

3) Die Entschädigung durfte jedoch nicht den Nettowert aller Industrieanlagen, Ausrüstungen und sonstiger Eigentumsrechte übersteigen, der sich aus dem Anschaffungswert abzüglich der Wertverluste und Abschreibungen am Tage der Enteignung zusammensetzt. Vgl. im einzelnen "Ley organica ...", Art. 15 ff

4) Veröffentlicht in Gaceta Oficial 1770 Extraordinario vom 30. August 1975

PETROVEN plant, koordiniert und überwacht die Aktivitäten aller ehemals ausländischen Gesellschaften. Sie hat die Rechtsform einer Aktiengesellschaft, alleiniger Eigentümer des gezeichneten Kapitals ist die Republik Venezuela.[1)]

Obwohl die Verstaatlichung der Erdölindustrie erst nach dem Beitritt zum Andenpakt vollzogen wurde, ist sie nicht eine Folge der andinen Investitionspolitik. Ihre Ursachen reichen weiter zurück. Venezuela vergab bereits seit 1958 keine Konzessionen mehr.[2)] 1960 wurde neben den ausländischen Gesellschaften das erste Staatsunternehmen (CVP) gegründet. Die Gründung der OPEC im Jahre 1960, die die Verhandlungsposition der erdölexportierenden Staaten insgesamt stärkte und an der Venezuela maßgeblich beteiligt war, führte in der Folgezeit zu einer zunehmend restriktiveren Haltung gegenüber den ausländischen Erdölgesellschaften.[3)] Dies schlug sich in der Zeit von 1970 - 75 in einer starken Erhöhung des Steueranteils von 60 bis 72 %

---

1) Vgl. im einzelnen P. Rodriguez, S. 92

2) Eine gewisse Durchbrechung dieser Haltung("politica de no mas concessiones") war die Reform des Art. 3 des Ley de Hidrocarburos von 1943 im Jahre 1967, die auch den Staatsunternehmen im Erdölbereich das Recht gab, sich mit ausländischen Gesellschaften zusammenzuschließen, um die notwendigen Serviceleistungen und technologischen Inputs sicherzustellen.
Vgl. P. Rodriguez, S. 50 - 52

3) Vgl. Grisanti, nueva sociedad 14,(September - Oktober 1974),S. 37 u. 38

auf jede geförderte Tonne nieder.[1] Darüber hinaus wurden selektiv die Aktionsbereiche ausländischer Gesellschaften beschränkt. So wurde z.B. im Jahre 1973 die Versorgung des internen Marktes mit Erdöl oder Erdölderivaten ganz dem Staat vorbehalten.[2]

Die Verstaatlichung des Erdölsektors stellt nur den letzten Schritt in einer Reihe restriktiver Maßnahmen dar, die seit dem Ende der 50er Jahre von einer Politik ausgingen, deren langfristiges Ziel in der unumschränkten nationalen Verfügungsgewalt über die natürlichen Ressourcen bestand. Ein Zusammenhang zwischen den gemeinsamen Regelungen des Andenpaktes und der Enteignung bzw. zukünftigen Nichtzulassung ausländischer Investitionen im venezolanischen Erdölbereich war nur insofern gegeben, als das Integrationsrecht derartige Maßnahmen grundsätzlich zuläßt. Die Vorhersehbarkeit dieses Schrittes in Venezuela führte im übrigen dazu, daß sich die Verstaatlichung ohne tiefergehende Differenzen mit den ausländischen Konzessionären abwickelte. Zum einen wäre der überwiegende Teil der Konzessionen ohnehin im Jahre 1983 abgelaufen und zum anderen konnte auch eine rasche Einigung in der Entschä-

---

1) Durch eine Reform der Art. 41 und 58 des Einkommensteuergesetzes im Jahre 1970 konnte die Exekutive allein die Besteuerung festlegen.

2) Gem. "Ley que reserva al Estado la explotación del mercado interno de los productos derivados de los hidrocarburos", Art. 1 ff

digungsfrage zum gesetzlich vorgesehenen Zeitpunkt erzielt werden.[1)]

ab) Bergbausektor

Bereits einige Monate vorher wurde der Erzbergbau in Venezuela ausschließlich dem Staat überantwortet. Auf der Grundlage von Art. 1 eines Sondergesetzes[2)], mit dem der venezolanische Kongreß den Präsidenten für die Dauer eines Jahres ermächtigt hatte, außerordentliche wirtschaftliche und finanzielle Maßnahmen ohne Beteiligung des Parlaments zu erlassen,[3)] erging am 26. November 1974 das Dekret 580, durch das dem Staat die Eisenerzförderung vorbehalten wurde.[4)] Sämtliche vergebenen Konzessionen wurden vom 1. Januar 1975 an für er-

---

1) Die Entschädigungsregelung wurde von sämtlichen betroffenen ausländischen Unternehmen vor dem 31. Dezember 1975 akzeptiert. Danach wurde in Ausführung von Art. 15 "Ley Organica ..." eine Entschädigungssumme in Höhe von 4.319.784.971,-- Bol. (etwas mehr als 1 Milliarde US $) festgesetzt, die an 22 Konzessionäre und 17 Teilhaber (participantes) zu zahlen war. Vgl. hierzu und zu den genauen Modalitäten der Entschädigungszahlungen P. Rodriguez, S. 94 - 103, insbesondere den Vertrag zwischen dem Unternehmen Shell und der Republik Venezuela, S. 147 ff; vgl. auch Rogers, the American Journal of Intern. Law (Vol. 72) 1978, S. 8 ff

2) Das Ermächtigungsgesetz vom 30. Mai 1974 wurde veröffentlicht in Gaceta Oficial 30.412 vom 31. Mai 1974

3) Das Ermächtigungsgesetz selbst hatte allerdings die zu treffenden Maßnahmen schon näher umrissen. Neben der Schaffung eines Investitionsfonds und einer Erhöhung der Steuern für die Erdölindustrie sah das Ermächtigungsgesetz auch die Rückerlangung der an ausländische Gesellschaften vergebenen Eisenbergbaukonzessionen vor.

4) Dekret 580 wurde nicht in der Gaceta Oficial veröffentlicht, abgedruckt aber in derecho de la integra-

loschen erklärt. Gleichzeitig gingen alle Produktionseinrichtungen, Ausrüstungen und Maschinen der Konzessionäre zu dem genannten Zeitpunkt an den Staat über. Die staatliche Gesellschaft CVG (Corporación Venezolana de Guayana) betreibt nunmehr alleinverantwortlich die gesamte Eisenerzförderung.[1)]

Betroffen wurden durch dieses Dekret in erster Linie zwei große US-amerikanische Gesellschaften,[2)] in deren Händen praktisch die gesamte Förderung, aber auch die primären Verarbeitungsstufen lagen. Jedoch wurde auch hier die Verstaatlichung nahezu reibungslos abgewikkelt. Noch vor dem 1. Januar 1975 konnte man sich auf eine Entschädigungssumme einigen, die in Form von staatlichen Schuldverschreibungen mit einer Laufzeit von 10 Jahren und zu einem Zinssatz von 7 % geleistet wird.[3)]

Damit befinden sich heute in Venezuela die wichtigsten Industrien des extraktiven Sektors in der Hand des Staates.

(Fortsetzung der Fußnote 4) von S. 98)

ción 20 (November 1975), S. 330 f; vgl. "La nacionalización del hierro en Venezuela". Rede des Präsidenten Carlos Andrés Pérez vom 1. Januar 1975 in Nueva Sociedad 17 (März/April 1975), S. 98 ff

1) Vgl, Dekret 580, Art. 1 - 4 u. Art. 10

2) Die United Steel Corporation und die Bethlehem Steel Corporation.

3) Vgl. Nueva Sociedad 17 (März/April 1975) "Discurso ...", s.o. S.99

d) Exportorientierte Industrien und Tourismussektor

Das Interesse der Andenpaktstaaten, bestimmte Wirtschaftsbereiche schwerpunktmäßig zu fördern, äußert sich vor allem dort, wo das Integrationsrecht ausländische Unternehmen keinen niederlassungsrechtlichen Beschränkungen, insbesondere nicht der Transformationspflicht, unterwirft.

Gem. Dec. 24, Art. 34, können ausländische Unternehmen, deren Erzeugnisse zu 80 % und mehr in Drittländer ausgeführt werden, in den Ländern des Andenpaktes ohne Beschränkungen tätig werden. Sie dürfen jedoch nicht die Vorteile des Liberalisierungsprogramms für ihre Produkte in Anspruch nehmen. Hinter dieser Regelung steht die ungeteilte Absicht aller Mitgliedsstaaten, ihre nichttraditionellen Exporte auszuweiten und damit ihre einseitige Abhängigkeit von Rohstoffausfuhren zu reduzieren.

Während die Aktivierung des interregionalen Handels durch den schrittweisen Abbau der Inlandszölle einer rascheren binnenmarktorientierten Industrialisierung gilt, zielt die Exportdiversifizierungspolitik der Paktstaaten auf eine Verbesserung ihrer außenwirtschaftlichen Position. Anders als die unter dem Schutz eines gemeinsamen Außenzolls produzierenden Unternehmen muß sich die Exportwirtschaft den wettbewerblichen Bedingungen des Weltmarktes aussetzen. Der Zwang zur Konkurrenzfähigkeit bedingt hier in noch stärkerem Maße die Verwendung moderner Produktion- und Vermarktungstechniken, wie sie auf dem derzeitigen Entwick-

lungsstand von nationaler Seite kaum gestellt werden können.[1] Die Zulassung ausländischer Unternehmen oder majoritärer ausländischer Beteiligungen im Bereich der nichttraditionellen Exportwirtschaft erschien den Paktstaaten deshalb notwendig, um diesem Sektor überhaupt neue Wachstumsimpulse zu geben. Andererseits geht von dieser Seite auch keine Gefährdung der übrigen Industrialisierungsprogramme der Gemeinschaft aus, weil die ausländischen exportorientierten Industrien, ähnlich wie die extraktiven Industrien, schon per Definition nicht den Gemeinsamen Markt in Anspruch nehmen.

Venezuela unterstützt die Exportdiversifizierung nachhaltig. Die einseitige wirtschaftliche Abhängigkeit des Landes von den Erdölexporterlösen[2] und die zunehmende Einsicht in die Begrenztheit der natürlichen Ressourcen führten seit Anfang der 70er Jahre zu einer intensiven staatlichen Exportförderungspolitik,[3] die die internationale Wettbewerbsfähigkeit von venezolanischen Industrieerzeugnissen verbessern und deren Anteil an den Gesamtausfuhren steigern sollte. Der Art. 34 der Dec. 24 fügt sich nahtlos in die Ziele dieser Politik ein. Venezuela hat daher keine hiervon abweichenden Sonderbestimmungen erlassen.

---

1) Vgl. Padrón Amaré, S. 37

2) Erdöl und Erdölderivate machen fast 95 % der Gesamtexporte Venezuelas aus. Vgl. IMF, SM/79/225, S. 37, und Tabelle Nr. 20

3) Die beiden wichtigen Instrumente sind der Exportfinanzierungsfond (gegr. im September 1973), der Kredit- und Zinserleichterungen sowie das Exportfinanzierungsgesetz vom September 1973, das steuerliche Subsidien für nichttraditionelle Exporte gewährt. Vgl. Esser "Oil and Development ...", S. 40 ff

Allerdings handelt es sich bei dem Art. 34 um eine ausgesprochen unfertige Konstruktion. Der Einwurf, daß sich die Dec. 24 allzusehr auf "magische Zahlen"[1] stützt, findet hier Rückhalt. Sowohl nach Integrationsrecht wie nach nationalem Recht bleibt die Frage ungeklärt, wie zu verfahren ist, wenn ein Unternehmen nach einigen Jahren das Exportlimit von 80 % z.B. aus konjunkturellen Gründen erheblich unterschreitet. Abgesehen davon, daß es schwer vorherzusehen ist, ob es sich nur um ein temporäres oder um ein zu erwartendes langfristiges Unterschreiten der gesetzlich geforderten Exporthöhe handeln wird, bringt diese Situation das Unternehmen in grundsätzlichen Konflikt mit den allgemeinen niederlassungsrechtlichen Bestimmungen für die verarbeitenden Industrien.[2] Exportiert ein ausländisches Unternehmen weniger als 80 %, dann müßte sein rechtlicher Sonderstatus entfallen und damit der Transformationspflicht unterliegen. Gerade bei schwankenden Ausfuhrquoten würde dies zu nicht lösbaren Widersprüchen führen. Umgekehrt bleiben die Rechtsfolgen auch für den Fall offen, daß ein ausländisches Unternehmen nach Abschluß eines Transformationsvertrages aufgrund günstiger wirtschaftlicher Bedingungen mehr als 80 % in Drittländer zu exportieren beginnt. Fraglich ist vor allem, ob dann die Transformations-

---

1) Vgl. Padrón Amaré, S. 37

2) Silva, derecho de la integración 28 - 29 (November 1978), S. 74, sieht bereits die Bemessungsgrundlage der Exportquote als entscheidendes Problem. Es wäre die Aufgabe der Kommission, entsprechende Kriterien aufzustellen, jedoch sei dies bisher nicht geschehen.

pflicht entfällt und ein Rückerwerb der schon veräußerten Anteile möglich ist.[1] Die Begründung rechtlicher Folgen, die unmittelbar den Status eines Unternehmens berühren, durch ein derart veränderbares Kriterium, wie es die Höhe der Ausfuhrquoten ist, erscheint schlicht nicht handhabbar. Lösbar ist diese Problematik nur insoweit, als der nationalen Verwaltung von Fall zu Fall weiterreichende Ermessensspielräume zugebilligt werden.

Ebenso wie in den exportorientierten Wirtschaftszweigen werden ausländische Unternehmen gem. Dec. 24, Art. 34, Dec. 103, Art. 9, im Bereich des Tourismus zugelassen. Eine Transformationspflicht besteht nicht. Die zunehmende Bedeutung des internationalen Tourismus als Deviseneinnahmequelle und als Antriebsmoment für die infrastrukturelle Entwicklung der Region haben der Öffnung dieses Sektors für ausländische Unternehmen den Weg bereitet. Unter diese Regelung fallen Investitionen für den Bau von Hotels, Pensionen und anderer Bauwerke für touristische Zwecke. Für den venezolanischen Rechtsbereich ist gem. Dekret 2810, Art. 1, § 1,[2] geregelt worden, daß die SIEX für ausländische Investitionen in diesem Bereich nicht zuständig ist.

---

1) Vgl. Silva, derecho de la integración 28 - 29, (November 1978), S. 74. Gegen letzteres spricht vor allem Art. 3, Dec. 24, der einen Erwerb von Anteilen, Aktien oder Rechten, die sich im Eigentum nationaler Investoren befinden, untersagt.

2) Dekret 2810 vom 22. August 1978

Die rechtliche Qualifizierung dieser Investitionen und ihre Genehmigung obliegt der nationalen Tourismusbehörde (Corporación de Tourismo de Venezuela).

4) Erwerb nationaler Unternehmensanteile

Grundsätzlich sind im Andenpakt auch keine ausländischen Direktinvestitionen zulässig, die auf den Erwerb von Aktien, Beteiligungen oder Rechten gerichtet sind, die im Eigentum inländischer Investoren stehen.[1] Nehmen hingegen inländische oder gemischte Unternehmen Kapitalerhöhungen vor, dann sind ausländische Beteiligungen insoweit möglich, als sich nicht der Charakter des Unternehmens ändert.[2]

Das Übernahmeverbot von inländischen Unternehmensanteilen gilt nicht für den Fall, daß ein nationales Unternehmen hiermit einen drohenden Konkurs abwenden kann. Dabei muß die nationale Kontrollbehörde den drohenden Konkurs bestätigen und das Unternehmen nachweisen, daß es inländischen oder subregionalen Investoren ein Vorkaufsrecht eingeräumt hat.[3] Die Übernahme inländischer Unternehmensanteile durch ausländische Investoren ist jedoch auch dann nur zeitlich befristet möglich. Ausländische Investoren müssen sich verpflichten, in ei-

---

1) Gem. Dec. 24, Art. 3, Abs. 2

2) Dem entspricht auch, daß in Venezuela Aktien von Ausländern auf dem Kapitalmarkt durch ausländische Investoren erworben werden dürfen, vgl. Dekret 2442, Art. 25, § 1

3) Gem. Dec. 24, Art. 3, Abs. 3a u. b

nem Zeitraum von höchstens 15 Jahren die erworbenen Unternehmensbeteiligungen wieder zum Erwerb durch nationale Investoren freizustellen, und zwar in einem Umfang, der zur Bildung eines nationalen Unternehmens im Sinne der integrationsrechtlichen Definition notwendig ist.

Obwohl sich diese Ausnahmebestimmung ausdrücklich nur auf eine Konkursgefahr in nationalen Unternehmen bezieht, ist davon auszugehen, daß bei einem drohenden Konkurs in gemischten Unternehmen diese Regelung entsprechend Anwendung finden kann. Anderenfalls müßte ein gemischtes Unternehmen, um sich auf den Art. 3, Abs. 3, berufen zu können, zunächst den nationalen Status, z.B. durch Veräußerung seiner ausländischen Unternehmensbeteiligungen, annehmen, um dann unbeschränkt ausländische Investitionen zulassen zu können.[1] Dieses Verfahren wäre nicht nur widersinnig, sondern angesichts der Konkursgefahr auch kaum durchführbar. Im übrigen wäre hier, wie in nationalen Unternehmen, auch nur eine befristete Änderung des Unternehmensstatus möglich. Unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten erscheint diese Regelung nicht sinnvoll, da ein ausländischer Investor kaum in einem konkursbedrohten Unternehmen größere Investitionen vornehmen wird, wenn er der sicheren Erwartung sein kann, daß er seine Anteile dann wieder veräußern muß, wenn dieses Unternehmen unter Umständen die Verlustzone verläßt oder Gewinne macht.

---

1) Vgl. Silva, derecho de la integración 28 - 29 (November 1978), S. 75 - 76

III Die niederlassungsrechtlichen Regelungen für bestehende ausländische Unternehmen

Als bestehende ausländische Unternehmen werden gem. Dec. 103, Art. 7, Abs. 3, diejenigen angesehen, die vor dem 1. Januar 1974 in einem der Mitgliedsländer rechtmäßig gegründet oder eingerichtet worden sind. Ursprünglich galt zunächst der 30. Juni 1971[1]. Das unterschiedliche Inkrafttreten der Dec. 24 in den Ländern der Integrationsgemeinschaft führte aber gleichfalls zu einer Neufestsetzung dieses Datums. Die zeitliche Abgrenzung ist insofern bedeutsam, als sich aus dem Gesichtspunkt des Verbotes einer rückwirkenden Anwendung von belastenden Gesetzen für die bei Inkrafttreten der gesetzlichen Bestimmungen bestehenden Unternehmen eine unterschiedliche rechtliche Behandlung ergibt. Der Transformationsgedanke ist zwar auch hier der eigentliche Kern der gesetzlichen Bestimmungen, jedoch wird die schrittweise Umwandlung den ausländischen Investoren grundsätzlich nicht als Rechtspflicht auferlegt.

1) Fakultative Transformation

Gem. Dec. 24, Art. 28, müssen sich die im Gebiet der Mitgliedsländer bereits bestehenden ausländischen Unternehmen nur dann umwandeln, wenn sie für ihre Produkte die Vorteile aus der Handelsliberalisierung in Anspruch

---

1) Gem. Dec. 24, Art. 28, Abs. 4

nehmen wollen. Unabhängig von einer Vornahme der Umwandlung unterliegen auch sie der allgemeinen Registrierpflicht.[1)]

Die Verfasser der Dec. 24 gingen davon aus, daß eine Reihe ausländischer Unternehmen von der zur Disposition gestellten Möglichkeit der Transformation letztlich aufgrund der Sachzwänge in einem erweiterten Markt Gebrauch machen werden. Die industrielle Entwicklung in der Phase nationaler Importsubstitution wurde dadurch gekennzeichnet, daß auch die ansässigen ausländischen Unternehmen ausschließlich für den nationalen Markt produziert haben. Exporte in Länder der Andenregion waren jedenfalls infolge der allseits bestehenden Protektionsmaßnahmen so gut wie unbedeutend.[2)] Die transnationalen Gesellschaften reagierten auf diese Situation oftmals mit einer parallelen Ansiedlung von gleichartigen Industiezweigen in den verschiedenen Staaten, die nach Größenausstattung und Produktionskapazität auf einen abgeschlossenen nationalen Markt zugeschnitten waren.[3)] Die veränderten Bedingungen eines erweiterten Marktes lassen derartige Produktionsstrukturen möglicherweise gegenüber Unternehmen, die den gesamten Markt beliefern können, wettbewerblich ineffizient werden. Eine Anpassung an die neuen Markt-

---

1) Innerhalb von 6 Monaten nach Inkrafttreten der Regelung sollten in Venezuela gem. Dec. 24, Übergangsbestimmungen Art. B; Dekret 2442, Art. 13, alle bestehenden ausländischen Investitionen durch die SIEX wertmäßig und namentlich erfaßt werden. Dies ist mit starker zeitlicher Verzögerung inzwischen geschehen. Vgl. Mytelka, S. 90

2) Vgl. die Handelsströme zwischen den Andenländern vor Gründung der Integrationsgemeinschaft. Sandner/Steger, S. 114 - 115

3) Vgl. Wionczek, "Problemas involucrados ...", S. 11 ff

verhältnisse etwa durch Zusammenführung gleichartiger Industriezweige oder durch Erweiterung bestehender Produktionskapazitäten, ist wiederum nur dann möglich, wenn Inländern langfristig maßgebliche Beteiligungen an dem Unternehmen eingeräumt werden. Dies könnte vor allem diejenigen Unternehmen, die ihre Präsenz im andinen Raum sichern wollen, dazu führen, sich zu transformieren.[1] Soweit ein ausländisches Unternehmen diese Option wahrnehmen will, muß es gem. Dec. 24, Art. 28, ein Transformationsabkommen mit der zuständigen Behörde nach Maßgabe des Art. 31[2] innerhalb von 3 Jahren nach Inkrafttreten der Regelung - gerechnet ab 1. Januar 1974 - abschließen.[3] Der Zeitraum, in dem sich die Umwandlung zu vollziehen hat, beläuft sich in Venezuela, Peru und Kolumbien insgesamt auf 15 Jahre,[4] wobei nach Ablauf der Dreijahresfrist mindestens 15 % und bei Ablauf von 2/3 der Frist mindestens 45 % an nationale Investoren übertragen sein müssen. Ausländischen Unternehmen wurde ein Ursprungszeugnis für die

---

1) Vgl. Wionczek, "Problemas involucrados ...", S. 12

2) Die formalen und inhaltlichen Erfordernisse des Transformationsabkommens sind die gleichen, wie für neu zugelassene Unternehmen. Vgl. diese Arbeit S.

3) Diejenigen ausländischen Unternehmen, die vor dem 1. Januar 1974 Transformationsabkommen in Anbetracht des ursprünglich geltenden Termins abgeschlossen hatten, können verlangen, daß die für die Umwandlung gesetzte Frist erst ab 1. Januar 1974 gerechnet wird (Gem. Dec. 103, Übergangsbestimmungen Art. A)

4) Für Bolivien und Equador gilt eine Laufzeit von 20 Jahren.

Produkte zur Belieferung des Gemeinsamen Marktes bereits dann ausgestellt, wenn sie innerhalb von drei Jahren vor der Regierung des Gaststaates die förmliche Erklärung abgegeben hatten, sich umzuwandeln.[1] Im übrigen gelten auch hier die entsprechenden Vorschriften zur Durchführung der Transformation wie für neu zugelassene ausländische Investitionen.

Durch eine extensive Interpretation des Art. 28 hat die Junta klargestellt, daß ein ausländisches Unternehmen auch nach Ablauf der Dreijahresfrist ein Transformationsabkommen schließen und damit den Gemeinsamen Markt unter Ausnutzung der Handelsliberalisierung mit seinen Produkten beliefern kann.[2] De facto läuft dies auf eine Änderung von Art. 29, Abs. 2, hinaus, nach dem bei Nichteinhaltung der Dreijahresfrist ausländischen Unternehmen kein Ursprungszeugnis mehr ausgehändigt werden darf. Gleichwohl handelt es sich dabei nicht um eine die Mitgliedsstaaten bindende rechtliche Bestimmung. Soweit das jeweilige innerstaatliche Recht diese erweiternde Interpretation nicht normiert hat, kann ein ausländisches Unternehmen hieraus auch

---

1) Dec. 24, Art. 29

2) Vgl."Interpretación del Art. 28 de la Dec. 24", Constancia en Acta del XIII Periodo de Sesiones Extraordinarias de la Comision del Acuerdo de Cartagena in JUNAC, "Decisiones ...", S. 16 - 17

keinen Rechtsanspruch ableiten.[1] In Anlehnung an die Feststellung der Junta regeln die venezolanischen Ausführungsbestimmungen durch Dekret 2442, Art. 50, daß ein ausländisches Unternehmen, welches nach Ablauf der dreijährigen Frist einen Transformationsantrag stellt, wie ein neugegründetes behandelt wird. Damit steht ausländischen Investoren in Venezuela nach wie vor das Optionsrecht offen.[2]

2) Obligatorische Transformation

Eine besondere rechtliche Behandlung gilt für bestehende ausländische Unternehmen, deren hauptsächliche Aktivität in die durch Dec. 24, Kap. III, präzisierten Schlüsselbereiche der Wirtschaft fällt. Neue ausländische Direktinvestitionen wurden hier generell mit einem Zulassungsverbot belegt.[3] Ausländischen Unternehmen dieser Zuordnungskategorie, die bereits vor dem 1. Januar 1974 bestanden, steht die Transformation nicht zur Disposition, sondern sie ist für sie obligatorisch.

---

1) Grundsätzlich steht hier Dec. 24, Art. 33, entgegen, nach der die Mitgliedsstaaten ausländischen und gemischten Unternehmen nicht mehr Rechte als nach der vorliegenden Regelung einräumen können. Es wäre zu untersuchen, inwieweit die Junta überhaupt durch entsprechende offizielle Interpretation von Integrationsrecht, freizügige innerstaatliche Ausführungsbestimmungen legitimieren kann. Immerhin gehört Art. 29 zu den zwingenden gemeinsamen Bestimmungen, die keine abweichenden nationalen Sonderregelungen zulassen.

2) Es gilt mit Abschluß des Transformationsabkommens die 15-jährige Frist.

3) Vgl. diese Arbeit S. 83 ff

Gem. Dec. 24, Art. 32, Abs. 2, haben sich ausländische Unternehmen im Bereich des Binnentransportes, der Werbung, der Medien (kommerzielle Radiosender, Fernsehen, Zeitungen und Zeitschriften) und der Inlandsvermarktung innerhalb von drei Jahren in nationale Unternehmen umzuwandeln. Zu diesem Zweck müssen sie mindestens 80 % ihrer Anteile nationalen Investoren zum Kauf stellen. Wenngleich diese Bestimmung nicht unmittelbar auf eine Übernahme der Unternehmensanteile durch den Staat abstellt - das Gesetz spricht von inländischen Investoren, womit eine staatliche Übernahme aber nicht ausgeschlossen ist -, hat sie Enteignungscharakter. Die Entschädigungszahlung wird zwar durch eine freie Verkaufsmöglichkeit ersetzt, doch ändert dies nichts daran, daß die zwingende Verpflichtung zur Transformation einem Eingriff in den Bestand vermögenswerter Rechte von Ausländern gleichkommt, der von Seiten öffentlicher Gewalt in Verfolgung konkreter öffentlicher Zwecke durch Gesetz vorgenommen wird.

Dies gilt abgeschwächt auch für den in der Dec. 24, Art.42, Abs. 2 und 3, geregelten Finanzsektor. Danach haben die im Gebiet der Mitgliedsländer ansässigen ausländischen Banken jede Entgegennahme von Einlagen nationaler Herkunft auf laufende Konten, Spar- und Festkonten einzustellen. Dies aber bedeutet, daß den Banken eine wesentliche Grundlage ihrer geschäftlichen Aktivitäten entzogen worden ist. Wenn sie weiterhin solche Einlagen annehmen wollen, müssen sie sich innerhalb von drei Jahren in nationale Unternehmen umwandeln. Eine Ausnahme bildet lediglich der in Dec. 24, Art. 41, geregelte öffentliche Dienstleistungssektor. Obwohl dieser zu den Schlüsselbereichen nach Dec. 24, Kap. III, zählt, entfällt hier die Transformationspflicht für die bestehenden Unternehmen.

Die venezolanischen Ausführungsbestimmungen weichen von den gemeinsamen Regelungen ab.[1] Gem. Dekret 2031, Art. 2, hatten sich sämtliche bestehenden ausländischen Unternehmen in den Schlüsselbereichen der Wirtschaft, in denen eine Neuzulassung untersagt wurde, bis zum 30. Dezember 1977 in nationale Unternehmen umzuwandeln. Damit fallen nach venezolanischem Recht auch alle öffentlichen Dienstleistungsbetriebe unter die Transformationspflicht.

Besondere Regelungen gelten wiederum für bestehende Vermarktungsunternehmen. Soweit sie die Waren, die sie vermarkten, auch herstellen, entfällt für sie die Transformationspflicht.[2] Die Vermarktung wird zurecht gleichsam als natürliche Fortsetzung des Produktionsprozesses angesehen. Ausländische Unternehmen, die danach bis zum 30. Dezember 1977 mit der SIEX übereingekommen sind, daß sie innerhalb von drei Jahren die Waren, die sie vermarkten, auch in Venezuela herstellen, können ihren Status beibehalten.[3] Eine "Herstellung im Land" liegt dann vor, wenn 51 % und mehr der gesamten Unternehmensaktivität auf die Produktion im nationalen Territorium entfällt und diese einen nationalen Wertanteil von mindestens 30 % hat, der sich entsprechend im Verkauf bzw. im Gesamtumsatz wider-

---

1) Wiederum auf der Grundlage von Dec. 24, Art. 44. Möglich ist danach auch eine Freistellung von der obligatorischen Transformation. Art. 33 findet hier keine Anwendung.

2) Dekret 2031, Art. 1c

3) Dekret 2031, Art. 1, § 2

spiegelt.[1] Weiterhin fallen auch ausländische Unternehmen nicht unter die Transformation, die im Ausland hergestellte Produktionsgüter oder dauerhafte Konsumgüter gem. den Bedingungen von Dekret 2031, Art. 1, § 1, vertreiben.[2] Ausländische Unternehmen, die die Ölindustrie mit Ausrüstungsgütern versorgen, unterliegen dabei den Bestimmungen des Dekrets 1225.[3] Gem. Art. 2, Abs. 5, müssen sie sich nur dann transformieren, wenn die Regierung eine Übernahme beschließt. In diesem Fall müssen die Unternehmensanteile direkt an den Staat, d. h. an das Bergbau- und Energieministerium veräußert werden.[4]

Eine letzte Ausnahme bilden die Unternehmen, die unter Vertrag hergestellte Produkte nationaler Firmen vertreiben, wenn diese Verträge "wirklichen und effektiven" Technologietransfer an das nationale Herstellungsunternehmen bewirken.[5]

Die Einführung dieser differenzierten Ausnahmebestimmungen in Abänderung des alten Dekrets 62 trägt Struk-

---

1) Dekret 2031, Art. 1, § 3

2) Vgl. diese Arbeit S. 86

3) Dekret 1225 vom 21. Oktober 1975

4) Bisher hat die Regierung von dieser Möglichkeit noch keinen Gebrauch gemacht.

5) Dekret 2031, Art. 1, § 4

turmerkmalen der venezolanischen Wirtschaft Rechnung, deren Bedeutung für die Gesamtentwicklung auf gesetzlicher Ebene zunächst nicht hinreichend Beachtung gefunden hatte.[1] Die Versorgung des Landes mit lebensnotwendigen Gütern, Technologien und entsprechenden Serviceleistungen hängt in hohem Maße von den über zweihundert ausländischen Unternehmen ab, die rechtlich als Vermarktungsunternehmen (empresas de comercialisación) definiert werden. Es handelt sich dabei nicht allein um selbständige Verkaufs- und Vertriebsgesellschaften.[2] sondern vor allem um Zweigniederlassungen international tätiger Konzerne, die die Produkte ihrer Muttergesellschaften vertreten, einführen und vertreiben, die oftmals Produktionsgänge im Land selbst durchführen und insbesondere bei technologieintensiven Gütern auch die notwendigen Wartungsdienste und Ersatzteilbeschaffungen anbieten. Die bisherige Industrialisierungsstrategie hatte gerade das Entstehen dieser Unternehmenstypen zur Folge. Die Substitution von einfachen Konsumgüterimporten vergrößerte in allen Ländern Lateinamerikas laufend den Einfuhr-

---

1) Nach Naim, S. 25 - 27, wurde der gesamte legislative Vorgang geprägt durch einen fundamentalen Mangel an Informationen hinsichtlich der Zahl der ausländischen Unternehmen, die von einer obligatorischen Transformation erfaßt worden wären. Der Gesetzgeber hätte einerseits die zentrale Bedeutung dieser Firmen innerhalb der wirtschaftlichen Entwicklung unterschätzt, und andererseits die Fähigkeit des Landes, ein fade-out der ausländischen Kapitalmehrheit kompensieren zu können, überschätzt.

2) Z.B. Supermarktketten und Kaufhäuser

bedarf an hochwertigen Kapital- und Konsumgütern.[1] Die seit 1974 sich sprunghaft erhöhenden Erdölexporterlöse und die Aufblähung des öffentlichen Ausgabevolumens führten dabei in Venezuela zu einem unverhältnismäßig hohen Anstieg der Importraten.[2] Die maßgeblichen Einfuhr- und Verteilungsmechanismen sind indes die ausländischen Vermarktungsunternehmen.[3] Eine ausnahmslose Nationalisierung dieser Gesellschaften hätte eine tiefgehende Störung der Versorgungsstruktur zur Folge gehabt. Es mußte mit Lieferrestriktionen von seiten der Muttergesellschaften und mit erheblichen Verteuerungen gerechnet werden. Eine Übernahme durch Inländer hätte die weitere Aufrechterhaltung der technischen Wartungsleistungen ohne Kooperationsbereitschaft der ausländischen Investoren und ihrer Vertragspartner kaum ermöglichst. Die Ausnahmebestimmungen sollen dieser Gefahr von Versorgungsengpässen vorbeugen.[4] Adressaten einer obligatorischen Transformation bleiben damit nurmehr diejenigen ausländischen Unternehmen, die

---

1) Vgl. Esser, "Oil and Development ...", S. 6

2) Vgl. IMF, SM/79/225, S. 37

3) So ist z.B. die Versorgung der Erdölindustrie mit Ausrüstungsgütern (elektronische Kontrollsysteme, Bohrgerät, Antikorrosionswartung) weitgehend in der Hand von ausländischen Unternehmen, die eine hauptsächliche Vermarktungstätigkeit i.S. des Gesetzes ausüben. Vgl. Naim, S. 27

4) So Soto Alvarez, Leiter der SIEX, zur Interpretation des Neuen Dekrets 2031 auf dem Seminar der FEDECAMARAS vom 15. März 1977, zusammengefaßt in Flash-report Nr. 77 - 5 vom 4. April 1977 der Venezulanisch-Amerikanischen Handelskammer.

eine ausschließliche Vermarktungstätigkeit von nationalen Produkten ausüben.

Problematisch erscheinen die Abgrenzungskriterien, auf die sich die gesetzlichen Bestimmungen stützen. So sind insbesondere die Bemessungsgrundlagen für die Beurteilung, ob ein Unternehmen 51 % seiner Gesamtleistung auf die Produktion im Land verwendet, ob diese einen 30 %-igen nationalen Wertanteil hat und ob ein Herstellungsland wirklichen und effektiven Technologietransfer bewirkt, gesetzlich nicht weiter konkretisiert worden. Ähnlich wie bei den ausländischen Unternehmen des exportorientierten Sektors, bleibt auch die Frage offen, welche Wirkungen ein zeitweise oder langfristiges Unterschreiten der gesetzlich geforderten Mindestprozentsätze auf den Bestand der ausländischen Unternehmen hat. Denkbar sind auch Fälle, in denen ein ausländisches Unternehmen das Erfordernis eines 30 %-igen nationalen Wertanteils nicht erfüllen kann, weil es dem Land an Rohmaterialien, Halbfabrikaten oder technischen Know-how fehlt. Insgesamt schaffen diese Bestimmungen eine Vielzahl neuer Probleme, die das Erreichen größerer Rechtssicherheit vorerst dahingestellt sein lassen.

IV Die Reinvestitionen

Unter Reinvestitionen sind gem. Dec. 103, Art. 1, nur die Investitionen zu verstehen, die aus den nicht verteilten Gewinnen eines Unternehmens stammen und wieder in dem gleichen Unternehmen investiert werden. Soweit Gewinne eines ausländischen Unternehmens in ein anderes

ausländisches Unternehmen im Empfängerland fließen, gilt dies nicht als Reinvestition, sondern als neue Investition.

Auch Reinvestitionen in ausländischen Unternehmen sind genehmigungs- und registrierpflichtig.[1] Die nationale Behörde behält sich auf diese Weise ein nicht unerhebliches Mitspracherecht in der Geschäftspolitik des Unternehmens vor. Sie hat letztlich darüber zu befinden, ob und in welchem Maß die Wiederverwendung von Unternehmensgewinnen, etwa zum Zwecke von Rationalisierungsmaßnahmen, wünschenswert ist. Stehen derartige Vorhaben nicht im Einklang mit den jeweiligen entwicklungspolitischen Prioritäten, dann können sie de facto durch die Genehmigungsbehörde blockiert werden. Da Bestand und Wachstum eines Unternehmens nicht zuletzt von einem bestimmten Maß an laufenden Reinvestitionen abhängt, hätte die Einholung der Genehmigung in jedem Einzelfall allerdings zu aufwendigen bürokratischen Verfahren geführt. Jährliche Reinvestitionen bis in Höhe von 7 % - gerechnet auf das Grundkapital - sind deshalb grundsätzlich genehmigungsfrei.[2] Die 7 %-Klausel bezeichnet somit nicht, wie zum Teil angenommen,[3] ein absolutes Reinvestitionslimit - ein solches stellen die in-

---

1) Dec. 24, Art. 12; Dekret 2442, Art. 29

2) Dec. 24, Art. 13; Dec. 103, Art. 5.
Das ursprünglich geltende Limit von 5 % wurde durch die Dec. 103 auf 7 % angehoben. Entsprechend auch Dekret 2442, Art. 30.

3) Vgl. Report to the Congress, Juni 1977, S. 107

tegrationsrechtlichen Bestimmungen überhaupt nicht auf -[1], sondern nur die Höhe der genehmigungspflichtigen Reinvestitionen.

Der Wortlaut von Art. 12 und 13 hat insofern zu Mißverständnissen Anlaß gegeben, als er sich ausdrücklich auf ausländische Unternehmen bezieht. Da ansonsten Reinvestitionen nationaler oder gemischter Unternehmen, die ja ebenfalls ausländische Beteiligungen aufweisen, in der Dec. 24 nicht weiter geregelt werden, wurde der Schluß gezogen, Art. 12 und 13 meinen im Grunde "ausländische Investoren".[2] Für dererlei Annahme bestehen jedoch weder nach dem Gesetzestext noch nach dem Zweck der Reinvestitionsregelung hinreichende Anhaltspunkte. Das Genehmigungsverfahren soll eine staatliche Aufsichts- und Einflußmöglichkeit in ausländisch kontrollierten Unternehmen garantieren. Gemischte und nationale Unternehmen genießen aber in jeder Beziehung Dispositionsfreiheit, solange nicht der rechtliche Status des Unternehmens geändert wird. Dekret 2442, Art. 31, regelt deshalb in Venezuela noch einmal ausdrücklich, daß sämtliche Reinvestitionen in nationalen oder gemischten Unternehmen, aber auch in denjenigen ausländischen Unternehmen, die ein Transformationsabkommen abgeschlossen haben, genehmigungsfrei sind. Es besteht lediglich eine Pflicht, diese Reinvestitionen registrieren zu lassen.

---

1) Vgl. hierzu ausführlich Daniño, Lawyer of the Americas 1976, S. 659

2) Vgl. Schulenburg RIW 1975, S. 400

V Der Kapital- und Zahlungsverkehr mit dem Ausland

1) Gewinntransfer

Nicht zuletzt die langjährigen Erfahrungen mit ausländischen Unternehmen in Lateinamerika haben deutlich gemacht, daß der volkswirtschaftliche Nutzeffekt ausländischer Direktinvestitionen dann in Frage zu stellen ist, wenn diese zu einer Quelle ständiger Zahlungsbilanzbelastungen werden. Obwohl über die Höhe der Kapitalverluste lateinamerikanischer Staaten infolge von kontinuierlichen Gewinnüberweisungen sehr unterschiedliche Aussagen gemacht werden,[1] dürfte unbestritten sein, daß sie ein beträchtliches Ausmaß erlangt haben und damit ein schon chronisches außenwirtschaftliches Problem darstellen. In verschiedenen lateinamerikanischen Ländern stand und steht deshalb die Begrenzung des Gewinntransfers im Zentrum der rechtlichen Regelung ausländischer Investitionen.[2]

---

1) Vgl. Padrón Amaré, S. 8; danach war der Kapitalabfluß durch Gewinnüberweisungen aus ausländischen Direktinvestitionen in der Zeit von 1950 - 66 in Lateinmerika dreimal so hoch wie der Wert der in dieser Zeit vorgenommenen Direktinvestitionen. Mit Bezug auf eine Untersuchung von Moisés Iconicoff legt er eine Zahl von 3.854 Milliarden US-$, bzw. von 11,214 Milliarden US-$ zugrunde; nach Sandner/Steger, S. 85, wurden in der Zeit von 1950 - 60 über 18 Milliarden $ an Gewinnen und Zinsen ausländischer Unternehmen ins Ausland abgeführt. Hierzu die Bemerkung André Gunder Frank's (zitiert nach Naim, S. 59), "the assembled foreign ministers of Latin America in the White House, were abel to reveal to President Nixon that foreign aid was flowing from Latin America to the United States."

2) So etwa das argentinische Ley Nr. 20557 aus dem Jahre 1973. Die Höhe des jährlich erlaubten Gewinntrans-

Im Rahmen des andinen Integrationsrechtes hingegen hat die Regelung des Gewinntransfers lediglich ergänzende Bedeutung. Der Schwerpunkt liegt eindeutig auf den niederlassungsrechtlichen Bestimmungen, die einerseits eine sinnvolle Allokation ausländischer Investitionen sicherstellen und andererseits eine Überfremdung der Wirtschaft mit der Folge hoher Kapitalabflüsse vorbeugen sollen. Dementsprechend moderiert fiel schon das ursprünglich durch Dec. 24, Art. 37, festgesetzte Gewinntransferlimit von jährlich 14 %, gerechnet auf das investierte Kapital, aus. Als Maßstab herangezogen wurden dabei die durchschnittlichen Gewinntransferquoten der verarbeitenden Industrien, die sich in den Jahren 1966 - 1970 zwischen 12 und 14 % bewegten.[1] Trotzdem war die Höhe dieser Beschränkung auch unter den Paktstaaten nicht unumstritten. Chile bestand z.B. im Gegensatz zu Kolumbien auf einer Aufhebung des Gewinntransferlimits.[2] Die Meinungsverschiedenheiten wurden erst mit der Änderung des Art. 37 der Dec. 24 durch

---

(Fortsetzung der Fußnote 2) v. Seite 119)

fers wird danach durch den Gründungsvertrag festgelegt, darf jedoch in keinem Fall höhe als 12,5 % liegen (Art. 13). Daneben bestehen verkürzte Fristen für die Überweisung (Art. 15) und die rechtliche Möglichkeit, bei schwerwiegenden Zahlungsbilanzproblemen den Gewinntransfer vollständig zu untersagen (Art. 16).

1) Vgl. León de Lebarca, derecho de la integración 20 (November 1975), S. 259

2) Im neuen chilenischen Statut über ausländische Investitionen Nr. 1748 wurde die Beschränkung des Gewinntransfers ganz fallen gelassen (Art. 4 ff)

die Dec. 103, Art. 10, beseitigt. Danach haben ausländische Investoren nunmehr das Recht, nach vorheriger Genehmigung jährlich nachweisbare Nettogewinne bis in Höhe von 20 % des investierten Kapitals in frei konvertierbarer Währung ins Ausland zu überweisen. Begrenzungseffekte hat diese Regelung wohl nicht mehr, zumal jedes Mitgliedsland höhere Prozentsätze nach eigenem Ermessen genehmigen kann.[1)]

In den Ländern, die keine Devisenbewirtschaftung kennen, wird die Einhaltung dieser Bestimmung zusätzlich erschwert, weil praktisch die Möglichkeit besteht, überschüssige Gewinne über den freien Devisenmarkt zu transferieren.[2)] Venezuela hat deshalb durch Dekret 2442, Art. 32, eine Sonderregelung erlassen, die eine effiziente Kontrolle der Überweisungen gewährleisten soll. Danach darf ein Unternehmen an seine ausländischen Teilhaber nicht mehr als jährliche Nettogewinne bis zu 20 % entsprechend dem jeweiligen Anteil am Grundkapital ausschütten. Der SIEX ist innerhalb von 60 Kalendertagen nach der Ausschüttung von der Höhe der verteilten Gewinne Mitteilung zu machen. Höhere Gewinne dürfen nur dann ausgeschüttet werden, wenn eine besondere Erlaubnis von seiten der SIEX vorliegt.[3)] Die Kontrolle der Gewinnüberweisungen liegt somit unmittelbar in der Verantwortung der betreffenden Unter-

---

1) Gem. Dec. 110, Art. 10. Es genügt eine einfache Mitteilung an die Kommission.

2) Dies gilt für Bolivien, Equador und Venezuela. Nach Ansicht der Junta bestehen gerade in Equador und Bolivien keine wirksamen Kontrollmöglichkeiten des Gewinntransfers. Vgl. JUNAC, "Armonización ...", S. 13

3) Gem. Dec. 103, Art. 10; Dekret 2442, Art. 34

nehmen. Für den Fall, daß ein Unternehmen mehr als den zugelassenen Gewinnsatz an einen ausländischen Investor ausschüttet, bleibt es verpflichtet, einen bestimmten Prozentsatz dieses Betrages über die Zentralbank an den Fiskus zu zahlen. Die Aktien und Kapitalanteile des ausländischen Investors werden solange mit Beschlag belegt und sämtliche diesbezüglichen Rechtsgeschäfte und Transaktionen untersagt.[1)]

Die überschüssigen Gewinne, die nicht ins Ausland transferiert werden dürfen, "limbo-money" genannt, können zu einem von der venezolanischen Zentralbank festgesetzten Zinssatz dem Unternehmen als Kredit gewährt werden, wobei der ausländische Investor die Zinsen transferieren kann. Ebenso besteht die Möglichkeit, sogenannte "Valores de Fomento en Cartera" zu erwerben.[2)] Es handelt sich hierbei um Wertpapiere, die vom Staat, staatlichen oder ähnlichen Organisationen, Handelsgesellschaften oder der Corporación Andina de Fomento (CAF) ausgegeben werden und die ihren Inhabern keinerlei Einfluß auf die Geschäftsführung geben.[3)]

Unter diese Art von Portfolio-Investitionen fallen gem. Dekret 2442, Art. 36:

- öffentliche Schuldverschreibungen
- Hypothekenbriefe der venezolanischen Handelsbanken

---

1) Dekret 2442, Art. 38 und 39

2) Auf Initiative Venezuelas wurde diese Art von Wertpapieren durch die Dec. 70 den gemeinsamen Bestimmungen hinzugefügt.

3) Vgl. Dekret 2442, Art. 35 - 36

- Schuldverschreibungen (certificados de depósito) von Handelsbanken, Hypothekenbanken und von Finanzierungsgesellschaften
- Obligationen venezolanischer Handelsgesellschaften
- Obligationen und Schuldverschreibungen der CAF.

Die Begrenzung der Gewinntransfers gilt ausnahmsweise nicht für ausländische Unternehmen des extraktiven Sektors und für Tourismusunternehmen.[1)]

2) Kapitalrücktransfer

Die Dec. 24 gewährt durch Art. 4 ausländischen Investoren das Recht, das investierte Kapital zu repatriieren. Unter repatriierbarem Kapital wird dabei gem. Dec. 24, Art. 8, die anfänglich registrierte und tatsächlich realisierte Investition plus allen getätigten Reinvestitionen abzüglich der Nettoverluste und der entsprechenden Steuern verstanden. Ebenso gehören dazu, wie durch Dekret 2442, Art. 41, weiterhin konkretisiert wird, Kapitalgewinne, die sich z.B. aus Kursgewinnen bei Aktienverkäufen ergeben können, Kapitalerhöhungen, Entwicklungswertpapiere sowie die unverteilten Gewinne.

Um die wirtschaftliche Kontinuität eines Unternehmens zu wahren und unvorhergesehenen Desinvestmenttendenzen vorzubeugen, ist der Rücktransfer ausländischen Kapitals nach Dec. 24, Art. 7, allerdings nur unter zwei Bedingungen möglich. Entweder dann, wenn die Ak-

1) Dec. 24, Art. 40, Abs. 5; Dec. 103, Art. 9

tien oder Anteile an inländische Investoren verkauft werden oder wenn das Unternehmen liquidiert wird. Werden Kapitalanteile von einem ausländischen Investor an einen anderen Investor verkauft, dann wird dieser Vorgang nicht als Rücktransfer eingestuft und bedarf einer besonderen Genehmigung seitens der SIEX.[1)]

Die Dec. 24 hat die Frage offengelassen, ob Kapitalreduzierungen ausländischer Unternehmen auch durch Art. 7 abgedeckt seien.[2)] Das venezolanische Recht regelt dies nunmehr gem. Decret 2442, Art. 43, dahingehend, daß ein Recht auf Repatriierung des Kapitals besteht, soweit die Reduktion vorher durch die SIEX genehmigt worden ist. In allen Fällen erfolgt der Rücktransfer zu dem im Augenblick der Überweisung geltenden Wechselkurs. Das Kursrisiko trägt hiernach der ausländische Investor.

VI Kreditaufnahmebestimmungen

Die Aufnahme von Krediten durch ausländische Unternehmen ist mit dem Kapitalstatut wesentlich erschwert worden. Die Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt,

---

1) Dec. 24, Art. 7

2) Die Befürworter argumentieren immer mit dem rechtlich nicht existenten Begriff der "partiellen Liquidation" und leiteten daraus ab, daß es sich hier lediglich um einen Unterfall der in Art. 7 angesprochenen Unternehmensliquidation handele und somit auch dieser Fall unter Art. 7 zu subsumieren sei.

daß die nationalen Banken vorzugsweise Kredite an große ausländische Unternehmen vergaben, da diese in der Regel eine größere wirtschaftliche Solidität und bessere Garantien zu bieten hatten. Dies führte zu einer teilweise ekzessiven Nutzung des internen Kreditvolumens durch die transnationalen Unternehmen mit der Folge, daß die in der Entwicklung begriffenen nationalen Industrien unter spürbarem Kapitalmangel litten.[1] Die ohnehin schwierige Wettbewerbssituation der nationalen Industrie verschlechterte sich dadurch weiterhin. Nach Dec. 103, Art. 6,[2] haben deshalb ausländische Unternehmen keinen Zugang mehr zu langfristigen Krediten. Hierunter fallen alle Kredite mit mehr als drei Jahren Laufzeit. Die Bedingungen, unter denen kurz- und mittelfristige Kredite gewährt werden, richten sich im einzelnen nach dem venezolanischen Bankgesetz und nach den von der Zentralbank erlassenen Resolutionen.[3] Neben der Einschränkung der internen Kreditaufnahme sollte eine unkontrollierte Aufnahme von Krediten auf den ausländischen Finanzmärkten verhindert werden, die z.T. für die Zahlungsbilanzschwierigkeiten der Empfängerländer verantwortlich zeichneten. Damit einherge-

---

1) Vgl. Parón Amaré, S. 24 - 25

2) Dec. 103, Art. 6, lockert die ursprüngliche Fassung der Dec. 24, Art. 17, sowie der Dec. 37, nach der ausländische Unternehmen ausschließlich Zugang zu kurzfristigen Krediten hatten.

3) Vgl. insbesondere die Resolution vom 19. Oktober 1976; abgedruckt in derecho de la integración 24 (März 1977), S. 303 - 304

hend sollte auch die Möglichkeit unterbunden werden, durch Kreditgeschäfte mit hohen Zinssätzen zwischen Filialen und Stammunternehmen versteckt Kapital zu repatriieren.[1] Sämtliche externen Kredite müssen daher von der zuständigen nationalen Behörde, in Venezuela durch die SIEX, genehmigt und registriert werden.[2] Nach venezolanischem Recht sind dabei unter Auslandskrediten nur solche zu verstehen, die rein finanzieller Natur sind. Hierunter fallen z.B. nicht Warenkäufe im Ausland, die auf Abzahlungsbasis abgewickelt werden.

Um die geschäftlichen Transaktionen nicht durch übermäßigen bürokratischen Aufwand zu erschweren, braucht aber nicht in jedem Einzelfall eine Genehmigung eingeholt zu werden. Die nationale Behörde kann statt dessen Globalgenehmigungen erteilen, die eine Auslandsverschuldung der Unternehmen bis zu einer bestimmten Höchstgrenze zulassen. Diese Bestimmung bezieht sich auf alle Unternehmen innerhalb des Andenpaktes, also gleichermaßen auf nationale, gemischte und ausländische Unternehmen. Bürgschaften oder sonstige Sicherheiten dürfen jedoch in keinem Fall vom Staat oder halbstaatlichen Institutionen für externe Kredite zugunsten ausländischer Unternehmen gewährt werden, an denen der Staat nicht selbst beteiligt ist.[3]

---

1) Vgl. Daniño, Lawyer of the Americas 1976, S. 660
2) Gem. Dec. 24, Art. 14; Dekret 2442, Art. 55
3) Dec. 24, Art. 15

Die zuständige nationale Behörde setzt den effektiven jährlichen Zinssatz fest, den ausländische Unternehmen für ausländische Kredite zahlen dürfen. Dabei orientiert sie sich an den Bedingungen, zu denen im Ursprungsland des Kreditgebers Darlehen vergeben werden. Der effektive Zinssatz umfaßt sämtliche entstehenden Kosten einschließlich Kommissionsgebühren, die der Kreditschuldner tragen muß. Im Gegensatz zu einfachen Bankkrediten darf bei Kreditgeschäften zwischen Mutter- und Tochtergesellschaften oder Filialen untereinander der effektive Jahreszins nicht mehr als 3 % über dem Zinssatz liegen, den Banken im Herkunftsland des Darlehnsnehmers für Kredite an erste Adressen verlangen.[1)]

VII Der Rechtsweg

Streitfälle, die ausländische Investitionen oder den Transfer von Technologie betreffen, unterliegen grundsätzlich der Zuständigkeit der innerstaatlichen Gerichtsbarkeit. Gem. Dec. 24, Art. 51, dürfen Urkunden oder Verträge keine Klauseln enthalten, durch die die Regelung etwaiger Meinungsverschiedenheiten der Gerichtsbarkeit oder der Zuständigkeit des Empfängerlandes entzogen werden, oder bestimmten Staaten die Rechtswahrnehmung ihrer Staatsangehörigen übertragen wird. Damit regelt die Dec. 24 den Rechtsschutz für Investoren ausländischer Staatsangehörigkeit vollständig in der Tradition der Calvo-Klausel.[2)]

---

1) Dec. 24, Art. 16; Dekret 2442, Art. 58

2) S.o. S. 32 f

Hierzu ist geäußert worden,[1] daß das ausdrückliche Verbot derartiger vertraglicher Klauseln nicht gleichbedeutend ist mit einem unabdingbaren Zwang zur Unterwerfung unter die Gerichtsbarkeit des Gaststaates. So lasse insbesondere die Formulierung, daß "der jeweilige Staat nicht die Interessen oder Rechte seiner Staatsangehörigen wahrnehmen dürfe",die Möglichkeit einer Rechtswahrnehmung durch internationale Organe, wie z.B. durch die IFC der Weltbankgruppe, offen. Gerade diese Möglichkeit wird jedoch durch den ersten Halbsatz der Dec. 24, Art. 51, ausgeschlossen. Darüber hinaus läßt insbesondere das extensive Souveränitätsverständnis, das den Investitionskodex auszeichnet, eine gegenteilige Interpretation nicht zu. Der nach wie vor ausstehende Beitritt zum International Center for Settlement of Investment Disputes (ICSID) verdeutlicht überdies, daß die lateinamerikanischen Staaten in keinem Fall gewillt sind, - auch nicht gegenüber "neutralen" internationalen Organen -, die Lösung von Streitfällen einer externen Zuständigkeit zu unterstellen.[2] Mit der Verweisung auf den nationalen Rechtsweg und dem Ausschluß jeglicher Rechtswahrnehmung durch den Staat des betroffenen Investors bekräftigten die Andenpaktstaaten noch einmal die lateinamerikanische Völkerrechtsdoktrin, nach der Ausländer nicht mehr Rechte verlangen können, als einem Inländer gewährt werden. Entsprechend lautet auch der Art. 50 der Dec. 24.

---

1) Oliver, the American Journal of Intern. Law 1972 (Vol. 66), S. 773; Daniño, Lawyer of the Americas 1976, S. 668

2) Vgl. Rodgers, American Journal of Intern. Law 1978 (Vol. 72), S. - 5. Der Verfassungsartikel 127 in Venezuela hatte allerdings bisher diese Möglichkeit nicht völlig ausgeschlossen.

Eine Streiterledigung auf subregionaler Ebene durch Organe des Andenpaktes ist im Rahmen der bestehenden Regelungen derzeitig nicht möglich. Sie könnte allerdings mit der bereits lange geplanten Errichtung eines subregionalen Gerichtshofes in begrenztem Umfang zulässig werden. Nach dem von der Junta vorgelegten Entwurf,[1] soll der subregionale Gerichtshof über die Erfüllung oder Nichterfüllung der von den Mitgliedsstaaten durch das Abkommen von Cartagena eingegangenen Verpflichtungen entscheiden,[2] eine verbindliche Interpretation der von der Kommission erlassenen Rechtsnormen zwecks einheitlicher Anwendung vornehmen[3] sowie insbesondere deren Rechtsgültigkeit und Übereinstimmung mit den in Ausführung des Integrationsabkommens erlassenen Normen überprüfen.[4] Soweit es sich um eine Überprüfung der Rechtsgültigkeit von Beschlüssen der Kommission und Resolutionen der J u n t a handelt, sieht Art. 14 des Entwurfs vor, daß jede natürliche oder juristische Person ein solches Verfahren vor dem Gerichtshof eröffnen kann, wenn sie direkt durch die Rechtsetzungsakte betroffen wird.[5] Nur in einem solchen Fall wäre die prinzipielle Zuständigkeit nationaler Gerichte aufgehoben und stünde auch ausländischen Investoren der

---

1) In COMAC, "Informe ...", S. 29 ff

2) Art. 18 ff des Entwurfs

3) Art. 24 des Entwurfs

4) Art. 12 des Entwurfs

5) Vgl. COMAC, "Informe ...", S. 19 ff; anderer Meinung, obwohl nach dem Dokument der Junta nicht haltbar, Nelson, Year Book of World Affairs 1975, S. 218

Rechtsweg zum subregionalen Gerichtshof offen. Die Tatsache, daß die Mitgliedsstaaten selbst untereinander sich bisher nicht auf die Errichtung dieses subregionalen Organs einigen konnten, zeigt aber, wie schwer es ihnen fällt, nationale Rechtsprechungsbefugnisse und damit ein Stück nationaler Souveränität aufzugeben.

Teil C Komplementäre Regelungsmechanismen

I Die Bestimmungen über multinationale Unternehmen

Die Grundforderung der Dec. 24, ausländische Investitionen vorzugsweise in Projekte zu leiten, denen im Rahmen der wirtschaftlichen Integration entwicklungspolitische Bedeutung beigemessen wird, hat mit der Verabschiedung der "Gemeinsamen Regelung für multinationale Unternehmen und für die Behandlung von subregionalem Kapital" durch die Dec. 46[1)] eine besondere Ausformung gefunden. Die Dec. 46 regelt und fördert Unternehmen, die sich aus Beteiligungen verschiedener andiner und ausländischer Herkunft zur Verwirklichung von gesetzlich vorgegebenen Integrationszielen bilden. Es handelt sich um ein Instrument zur Förderung der Integration auf Unternehmensebene. Die Konzentration von Kapitalmitteln unterschiedlicher Provenienz in multinationalen joint-ventures soll der andinen Wirtschaftsgemeinschaft zu Unternehmen mit größeren Leistungs- und Produktionsvermögen verhelfen, welche einerseits den Erfordernissen des gemeinsamen

---

1) "Régimen uniforme de la empresa multinacional y reglamento del tratamiento aplicable al capital subregional", verabschiedet durch die Kommission am 1. Dezember 1971, abgedruckt in 11 ILM 357 (1972). Tatsächlich in Kraft treten konnte die Dec. 46 jedoch erst im Juni 1976, nachdem Peru als letztes Mitgliedsland diese ratifiziert hatte. Chile ratifizierte die Dec. 46 im Juni 1972, Kolumbien und Venezuela im September 1973, Bolivien im September 1974 und Equador im Juni 1975. Vgl. JUNAC, "Armonización ...", S. 21

erweiterten Marktes und andererseits den komparativen Bedingungen auf Drittmärkten gerecht werden.[1] Gem. Dec. 46, Art. 7, soll die Gründung multinationaler Gesellschaften die Ressourcen der Subregion effizienter nutzen helfen, die Verwendung fortschrittlicher Technologien ermöglichen, die gemeinsame Industrieprogrammierung und Projekte erleichtern, deren Durchführung nach Kosten, Größe und technologischem Aufwand ein einziges Mitgliedsland überfordern würde, die Verhandlungsfähigkeit der Region beim Erwerb ausländischer Technologie stärken, neue Arbeitsplätze schaffen und den Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten erleichtern.

Mit der Beteiligung an einer multinationalen Gesellschaft verband sich ursprünglich eine besondere Rechtsstellung des subregionalen Kapitals. Die Dec. 24 hatte den Status von Investitionen subregionaler Herkunft zunächst nicht gesondert geregelt. Soweit die einzelnen Bestimmungen der Dec. 24 nicht expliziert eine abweichende Behandlung vorsahen,[2] unterlagen subregionale Investitionen allen für ausländische Kapital- und Sacheinlagen geltenden Auflagen. Die Beteiligung an einer multinationalen Gesellschaft sicherte jedoch dem subregionalen Kapital nach Dec. 46, im besonderen durch die Art. 28 ff, weitgehend die gleiche Behandlung

---

1) Die multinationalen Unternehmen sind von daher das andine Gegenstück zu den weltweit arbeitenden Großunternehmen, für die sich in Lateinamerika der Begriff "transnationale Gesellschaften" eingebürgert hat. Vgl. Saavedra, derecho de la integración 11 (Oktober 1972), S. 24; zu den Hintergründen im einzelnen Mytelka, S. 138 ff

2) Vgl. z.B. Dec. 24, Art. 3, Abs. 3b

zu, wie dem nationalen Kapital des Empfängerlandes.[1] Inzwischen ist jedoch der priviligierte Status subregionaler Beteiligungen an multinationalen jointventures insofern entfallen, als durch die Dec. 103, Art. 1, sämtliche Investitionen, die aus Mitgliedsländern des Paktes stammen, grundsätzlich den nationalen gleichgestellt sind.

Ausländische Kapitalbeteiligungen an multinationalen andinen Unternehmen, die in begrenztem Umfang durch die Dec. 46 erlaubt sind, genießen allerdings unverändert einen Sonderstatus. Die Realisierung der genannten Unternehmensziele, davon gingen die Verfasser aus, hätte nicht durch eine gezielte Zusammenführung andiner Produktionsmittel allein bewältigt werden können. Vor allem im Hinblick auf den technologischen Bedarf bedurfte es auch eines verstärkten Engagements ausländischer Investoren. Die Dec. 46 hat mit Rücksicht darauf von der Dec. 24 abweichende Bestimmungen für ausländische Direktinvestitionen erlassen, die zusätzliche Anreize für ausländische Investoren schaffen sollen.

1) Gründung und Gesellschaftszweck multinationaler Unternehmen

Zur Gründung einer multinationalen Gesellschaft sind gem. Dec. 46, Art. 8, Einlagen aus mindestens zwei Mitgliedsstaaten erforderlich, wobei jede einzelne

---

1) Vgl. Saavedra, derecho de la integración 11 (Oktober 1972), S. 16. Entsprechend auch die interne Regelung Venezuelas nach Dekret 2442, Art. 27 und 28

nationale Beteiligung nicht weniger als 15 % der subregionalen Gesamtbeteiligung betragen darf.[1] Die Beteiligungen ausländischer Kapitalgeber dürfen 40 % des gesamten Gesellschaftskapitals nicht überschreiten. Der Hauptsitz des Unternehmens liegt im Hoheitsgebiet eines der Mitgliedsstaaten. Der Gesellschaftszweck beschränkt sich auf die Teilnahme an den sektoralen Industrialisierungsprogrammen, oder auf infrastrukturelle Programme zur Lösung von integrationshemmenden Problemen, oder auf Programme zur Rationalisierung schon bestehender Industrien oder schließlich auf gemeinsame land- und viehwirtschaftliche Entwicklungsprogramme.[2]

Multinationale Unternehmen gründen sich in Form einer Aktiengesellschaft, deren Kapital in Namensaktien repräsentiert wird, und haben ihrem Firmennamen den Zusatz "multinationales Unternehmen" (empresa multinacional) hinzuzufügen. Das Gründungsverfahren richtet sich im einzelnen nach den gesetzlichen Bestimmungen des Landes, in dem das Unternehmen seinen Hauptsitz begründet. Die Satzung bedarf sowohl der Zustimmung der zuständigen nationalen Behörden,[3] als auch der

---

1) Für Bolivien und Equador gilt wiederum eine Sonderregelung, nach der Investoren dieser Länder ihre Kapitalanteile bis zu 5 Jahren später als die übrigen Investoren einzahlen können (Art. 12).

2) Die Kommission kann auf Vorschlag der Junta die Gründung von multinationalen Unternehmen auch auf andere Sachgebiete ausdehnen. Vgl. Dec. 46, Art. 9; vgl. auch Petersmann, S. 202 - 203

3) Von der Zustimmung der nationalen Behörden hängt insbesondere die Bewilligung des Transfers der entsprechenden Kapitalquoten ab, mit der die nationalen Investoren an dem Unternehmen beteiligt sind.

Zustimmung durch die Junta. Die Junta überprüft insbesondere, ob der Gründungszweck des Unternehmens den gesetzlichen Bestimmungen von Dec. 46, Art. 8 und 9, entspricht. Erst wenn keine Einwände von dieser Seite erfolgen, können die weiteren Gründungsformalitäten in dem Land, in dem das multinationale Unternehmen seinen Hauptsitz haben wird, abgewickelt werden. Vom Tage der Eintragung in das entsprechende nationale Register und der Veröffentlichung erlangt die multinationale Gesellschaft die Rechts- und Geschäftsfähigkeit und unterliegt im weiteren den landesrechtlichen Gesetzen sowie den besonderen Bestimmungen der Dec. 46.[1)]

2) Behandlung ausländischer Kapitaleinlagen

Ausländische Kapitalgeber können sich bis in Höhe von 40 % des Gesellschaftskapitals an einem multinationalen Unternehmen beteiligen.[2)] Da mit Ausnahme dieser quotenmäßigen Begrenzung ausländische Direktinvestitionen im Rahmen der Dec. 46 nicht gesondert geregelt werden, gelten für sie die gleichen Rechte und Pflichten, wie für die subregionalen Kapitaleinlagen. Dies bedeutet, daß ihnen mehr Rechte gewährt werden, als nach der Dec. 24. Sie haben quasinationalen Status.[3)]

---

1) Vgl. im einzelnen Dec. 46, Kap. VI, die Vorschriften zur Hauptversammlung, zur Bestellung des Vorstandes, zur Abfassung des Geschäftsberichtes, zur Bilanz und zur Streitschlichtung.

2) Dec. 46, Art. 10

3) Saavedra, derecho de la integración 11 (Oktober 1972), S. 16

Multinationale Unternehmen können zunächst für ihre Erzeugnisse unbeschränkt den Abbau der Handelsschranken in Anspruch nehmen und genießen die gleiche vorrangige Berücksichtigung bei Staatskäufen, wie die nationalen Unternehmen des Landes, wo sie ihren Hauptsitz haben.[1] Kraft Ermächtigung durch die zuständige Landesbehörde können sie auch in Wirtschaftssektoren tätig werden, die die Mitgliedsstaaten nationalen Unternehmen vorbehalten haben.[2] Durch die Beteiligung an einer multinationalen Gesellschaft können demnach abweichend von den sektoralen Sonderregelungen der Dec. 24 ausländische Investitionen bis in Höhe von 40 % in Bereichen zugelassen werden, die für ausländische Kapitalanlagen sonst gesperrt wären.[3] Reinvestitionsbeschränkungen bestehen nicht, auch nicht für ausländische Beteiligungen, sofern ihre quotenmäßige Begrenzung auf 40 % nicht überschritten wird. Sämtliche Kapitalgeber dürfen mit Bewilligung der nationalen Kontrollbehörde nach Entrichtung der entsprechenden Steuern, die nachgewiesenen Gewinne ohne Einschränkung in

---

1) Dec. 46, Art. 36 und 37

2) Nach Integrationsrecht (Dec. 24, Art. 41 - 43) sind in Schlüsselbereichen grundsätzlich keine, nach den venezolanischen Ausführungsbestimmungen (Dekret 2031, Art. 1) nur bis in Höhe von 19,9 % ausländische Investitionen zulässig. Gleichwohl müssen multinationale Unternehmen in diesen Bereichen einen von der Junta gebilligten Gesellschaftszweck verfolgen.

3) Dec. 46, Art. 33. Die jeweilige Genehmigungspflicht entfällt damit, bestehen bleibt die Registrierpflicht.

das Land überweisen, aus dem das investierte Kapital stammt. Die steuerliche Meistbegünstigung für nationale Unternehmen des gleichen Tätigkeitsfeldes ist auch auf die multinationale Gesellschaft anzuwenden. Der Zugang zum internen Kreditmarkt schließlich wird nicht begrenzt.[1)]

Diese Sonderregelungen für ausländische Investitionen haben auch in Venezuela uneingeschränkt Rechtsgültigkeit, da die Dec. 46 ratifiziert wurde[2)] und darüber hinaus keine abweichenden Ausführungsbestimmungen erlassen wurden.

II. Die technologierechtlichen Bestimmungen

1) Regelungsbereich der gesetzlichen Bestimmungen

Die überaus große Bedeutung, die der Einsatz des technologischen Faktors in der wirtschaftlichen Entwicklung einnimmt, hat im Integrationsrecht neben den Bestimmungen über die Behandlung ausländischer Investitionen zu einer besonderen Regelung der Übertragung und Nutzung ausländischer Technologie geführt. Definiert wird hier der Begriff Technologie im weitesten Sinne als die Gesamtheit der Kenntnisse, die unerläßlich sind, um Rohstoffe in Produkte umzuwandeln, diese zu gebrauchen

1) Dec. 46, Art. 34

2) Gem. Ley Aprobatoria ... vom 26. September 1973. Zusammen mit dem Abkommen von Cartagena und der Dec. 24.

oder hiermit zusammenhängend Serviceleistungen zu erbringen.[1] Im engeren Sinne regelt die Dec. 24 die Übertragung und Nutzung von ausländischen gewerblichen Schutzrechten und von know-how,[2] seien sie nun ausschließlicher Gegenstand oder nur Teil eines Vertrages. Per Definition fallen derartige Rechte und immateriellen Leistungen nicht unter die Investitionsregelungen, weil sie nicht als Kapitaleinlagen in Unternehmen angesehen werden.[3] Soweit aber Inländer oder Ausländer innerhalb der Subregion, Patente, Warenzeichen usw. oder nicht patentiertes Wissen aus dem Ausland vertraglich in Lizenz nutzen möchten, müssen sie nach der Dec. 24 bestimmte verfahrensrechtliche und inhaltliche Erfordernisse erfüllen. Art und Umfang des Rechtsschutzes, den gewerbliche Schutzrechte dabei beanspruchen können, bestimmt sich auf subregionaler Ebene speziell nach der Dec. 85.[4] Bisher ist die Dec. 85 jedoch mit Ausnahme von Equador in keinem der Andenpaktstaaten ratifiziert worden, so daß hier nur die

---

1) Vgl. Dec. 84, Art. 1

2) Unter know-how ist hier im weiteren nicht-patentiertes Wissen zu verstehen.
Vgl. Moreno Posada, S. 61

3) Dec. 24, Art. 21

4) "Reglamento para la aplicación de las normas sobre propiedad industrial", (Regelung zur Anwendung der Bestimmungen über gewerblichen Rechtsschutz), Dec. 85 vom 5. Juni 1974, abgedruckt in 13 ILM 1489 (1974)

jeweiligen länderspezifischen Regelungen, d.h. in Venezuela das Gesetz uber den gewerblichen Rechtsschutz,[1] einschlägig sind.

Ziel der Bestimmungen ist es, durch eine stärkere Reglementierung des Technologietransfers und insbesondere durch eine Einengung individueller Schutzrechte eine selbständigere Entwicklung der Region und eine Verringerung der Transferkosten zu erreichen.[2] Das chronische Defizit an verfügbaren eigenen Technologien bei gleichzeitig steigendem Bedarf,[3] führte in der Subregion zu einer nahezu vollständigen Abhängigkeit von den industrialisierten Staaten,[4] die sich primär in steil

---

1) "Ley de Propiedad Industrial", veröffentlicht in Gaceta Oficial 25.227 vom 10. Dezember 1956; im folgenden abgekürzt "LdPI".

2) Vgl. hierzu White, derecho de la integración 20 (November 1975), S. 26f

3) Dies insbesondere deshalb, weil die zunehmende Orientierung an den Wettbewerbsbedingungen des Weltmarktes, wie sie für die jüngste Phase der Industrialisierung bezeichnend ist, aber auch die Tendenz zur Produktion hochwertiger Konsumgüter für den internen Verbrauch, die sich z.B. in Venezuela abzeichnet, die Nachfrage weniger auf arbeitsintensive, als vielmehr auf kapital- und technologieintensive Produktionsverfahren konzentriert hat. Vgl. im einzelnen Oxman/Sagasti, S. 23 ff.

4) Vgl. Mytelka, International Organization 1978 (Vol. 32), S. 101 ff

ansteigenden Zahlungen für Lizenzgebühren niederschlug.[1] So befinden sich z.B. nahezu sämtliche angemeldeten Patente in lateinamerikanischen Ländern in ausländischer Hand.[2] Nach Ansicht der Paktstaaten[3] leistet der Transfer ausländischer Technologie überdies auch qualitativ zu wenig. Die rechtlichen Spielregeln der Übertragung und Nutzung hätten die technologische Dependenz perpetuiert und für eigenständige Innovationen und technologische Entwicklungen keine Ansatzmöglichkeiten gelassen. Diese Kritik bezieht sich auf die erwiesenermaßen häufige Vertragspraxis, an die Zurverfügungstellung technischen Wissens, die Abnahme von Kapitalgütern und sonstigen Produkten zu knüpfen, Verbesserungen, die während der Vertragszeit anfallen, wieder dem Technologiegeber zuführen zu lassen oder dem Technologienehmer Exportbeschränkungen, Qualitäts- und Preiskontrollen aufzuerlegen.[4] Nach den Untersuchungen von Oxman/Sagasti enthielten z.B. von 451 Verträgen, die mit verschiedenen Ländern der Subregion abgeschlossen wurden, allein 307 ein Verbot, die mit der Technologie hergestellten Produkte zu exportieren.[5] Ein wei-

---

1) Vgl. Padrón Amaré, S. 26. Danach hat z.B. Venezuela in der Zeit von 1960 - 1969 allein 3 Milliarden Bol. jährlich an Lizenzgebühren ins Ausland abgeführt,

2) Vgl. Zorraquin in GRUR, Intern. Teil 1976, S. 53; vgl. Vaitsos, S. 84 ff

3) Vgl. etwa Dec. 84, "considerando ..."

4) Vgl. Contreras Quina in Stanzick/Schenkel, S. 22 - 26

5) Oxman/Sagasti, S. 57; vgl. die detaillierte Darstellung der Restriktivklauseln in den Verträgen mit Peru, Equador, Kolumbien, Chile, S. 48 - 81; entsprechend Vaitsos S. 61 ff

terer belastender Umstand besteht für die Empfängerländer vor allem darin, daß die meisten Patente nicht im Land genutzt werden. In der Regel werden sie lediglich zum Schutz der Exportmärkte der Patentinhaber verwandt, indem sie Wettbewerbskonkurrenten davon abhalten sollen, in diesen Ländern zu produzieren.[1)]

Gegen derartige Praktiken wenden sich die gesetzlichen Regelungen. Sie sollen die Nutzungsmöglichkeiten ausländischer Technologien in den Empfängerländern verbessern helfen und damit Anstöße zu einer eigenständigen Entwicklung geben. Der Transfer ausländischer Technologien hat damit nicht nur die Funktion, den jeweiligen technologischen Bedarf zu decken, sondern er soll selbst einen internen technologischen Innovationsprozeß fördern, der die Empfängerländer langfristig unabhängiger von den ausländischen Technologiemonopolen macht.[2)] Ergänzend zur Dec. 24 und 85 haben die Paktstaaten deshalb noch ein Programm für subregionale Technologiepolitik durch die Dec. 84[3)] verabschiedet. Die Mitgliedsstaaten verpflichten sich hierin zur För-

---

1) Vgl. Zorraquin, GRUR, Intern. Teil 1976, S. 53; vgl. Vaitsos, S. 98

2) In diesem Sinne ist die lateinamerikanische Technologieentwicklung zunächst ein "imitativer Lernprozeß", der in der Beherrschung des in den Industrieländern angesammelten technischen Wissens eine wesentliche Vorbedingung für die Entwicklung und Erzeugung eigener Technologien sieht. Vgl. Stanziok/Schenkel/Pfaller, S. 21 - 22

3) "Bases para una politica tecnológica subregional" Dec. 84, ratifiziert in Venezuela durch Dekret 2631 vom 4. April 1978, veröffentlicht in Gaceta Oficial 31478 vom 3. Mai 1978, abgedruckt in 13 ILM 1478 (1974)

derung und Anwendung von Technologien subregionaler und nationaler Herkunft, zu einem gemeinsamen Vorgehen bei der Auswahl, Kontrolle und Anpassung von externen Technologien, zum Ausbau der technologischen Infrastruktur und zum Abbau des technologischen Gefälles in der Subregion. Im folgenden soll jedoch hierauf nur insoweit Bezug genommen werden, als hierdurch die Regelung der Rechtsbeziehungen zu den ausländischen Technologiegebern betroffen wird.[1)]

2) Technologieverträge mit dem Ausland

Jeder Vertrag, der die Einbringung und Nutzung ausländischer Technologie im Bereich des Andenpaktes zum Gegenstand hat, muß der zuständigen Landesbehörde zur Genehmigung und Prüfung vorgelegt werden.[2)] Die Landesbehörde hat dabei den tatsächlichen Beitrag der importier-

---

1) Parallel zu diesen Maßnahmen versuchen die lateinamerikanischen Staaten im Einklang mit den meisten Entwicklungsländern schließlich auch auf internationaler Ebene zum Abschluß eines Verhaltenskodex für den Transfer von Technologie zu gelangen, der die Technologiegeber weltweit auf einige dieser Ordnungsziele verpflichtet. Die Tatsache, daß nationale Regelungen nur Wirkung innerhalb des eigenen Hoheitsbereiches entfalten, es sich bei dem Transfer von Technologie jedoch um ein internationales Phänomen handelt, hat die Notwendigkeit von globalen Regelungen besonders verdeutlicht.
Vgl. Soberanis, derecho de la integración 25 - 26 (November 1977), S. 66; zur Rolle der Lateinamerikaner bei der Ausarbeitung des Verhaltenskodex, ders. S. 69

2) Dec. 24, Art. 18

ten Technologie anhand des zu erwartenden Nutzens, des Preises und anderer spezifischer Kriterien zu beurteilen.

Die venezolanischen Durchführungsbestimmungen deligieren diese Aufgabe gem. Dekret 2442, Art. 63, wiederum an die SIEX, die gleichzeitig sämtliche Technologieverträge registriert.[1] Dem Genehmigungs- und Registrierverfahren sind die durch Art. 64 konkretisierten Rechtsakte, Verträge oder Abkommen unterworfen, die unmittelbare Wirkung im nationalen Rechtsbereich entfalten:

- Gebrauch und Verwertung von Marken und die Verteilung von Produkten mit ausländischen Markenzeichen;
- Gebrauch und Verwertung von Erfindungspatenten, Verbesserungen, Industriemodellen und Industriezeichnungen;
- Zurverfügungstellung von technischem Wissen durch Pläne, Modelle, Unterweisung und Ausbildung von Personal usw.;
- Bereitstellung von Ingenieurkapazitäten zur Herstellung von Produkten und zur Durchführung von Industrie- und Bauprojekten;
- jede Form von technischer Assistenz;
- allgemeine administrative und operationale Leistungen im Unternehmenssektor.

---

1) Für die bereits vor dem 1. Januar 1974 in Kraft getretenen Verträge bestimmt Dekret 502, Art. 2, eine Registrierpflicht bis zum 30. Dezember 1974. Einschlägig ist für Technologieverträge in Venezuela neben Dekret 2442 das Dekret 746 vom 11. Februar 1975, veröffentlicht in Gaceta Oficial 30623 vom 31. Mai 1975.

a) Vertragsinhalt

Sowohl die Dec. 24 als auch das Dekret 2442 bestimmen näher, welche inhaltlichen Erfordernisse Technologieverträge mit dem Ausland erfüllen müssen, um genehmigt zu werden. Es wird dabei unterschieden zwischen Klauseln, die in jedem Fall Inhalt des Vertrages sein müssen und solchen, die eine Genehmigung des Vertrages verhindern würden.

Gem. Dec. 24, Art. 19, müssen Technologieverträge generell eine nähere Bestimmung der einzelnen Vertragsbestandteile, insbesondere deren vertraglich festgelegten Wert, und eine Angabe der Laufzeit enthalten. Dekret 2442, Art. 65, spezifiziert für den venezolanischen Rechtsbereich diese Erfordernisse genauer. Es wird verlangt, eine Beschreibung des technologischen Beitrags und der im Vertrag eingeschlossenen Patente und Marken, darüber hinaus die Angabe der Nationalität der Vertragspartner, bzw. der Vermittler, die Zahlungsmodalitäten und das Empfängerland. Die Geltungsdauer dieser Verträge darf nicht mehr als 5 Jahre betragen, jedoch kann die SIEX mit Zustimmung des zuständigen Ministers, in dessen Ressort der Technologietransfer fällt, Ausnahmegenehmigungen für Laufzeiten bis zu 15 Jahren erteilen. In Anbetracht des langen Amortisationszeitraums, den die Nutzung hochwertiger Technologien in der Regel haben, dürfte die verkürzte Frist auch vom Standpunkt des Technologienehmers selten von Interesse sein und daher vertraglich in der Praxis eine Ausnahme darstellen.[1)]

---

1) Dekret 2442, Art. 65e, knupft an eine Verlängerungsgenehmigung insoweit nur die Voraussetzung" wenn es die Natur des Vertragsgegenstandes verlangt."

Der Anspruch auf gerechtere Teilhabe an den Ergebnissen des technologischen Innovationsprozesses konkretisiert sich in erster Linie in einem Verbot von vertraglichen Restriktivklauseln, die nach Ansicht der Paktstaaten in allzu offener Weise Monopolinteressen der ausländischen Technologiegeber wahren. Zu diesen Vertragsbestimmungen gehören gem. Dec. 24, Art. 20:

- Klauseln, die für den Technologieempfänger die Verpflichtung mit sich bringen, aus einer einzigen Quelle Rohstoffe, Kapitalgüter, Zwischenprodukte oder andere Technologien zu beziehen, bzw. ständig Personal des Technologiezulieferers zu benutzen. In Ausnahmefällen kann das Empfängerland Klauseln dieser Art bei Bezug von Kapitalgütern, Zwischenprodukten oder Rohstoffen zulassen, wenn der Preis dem Weltmarktdurchschnitt entspricht.
- Klauseln, nach denen der Technologielieferant das Recht hat, den Verkaufs- oder Wiederverkaufspreis der mit der gelieferten Technologie hergestellten Waren festzusetzen.
- Klauseln, die Reglementierungen hinsichtlich des Umfangs und der Art und Weise der Produktion enthalten.
- Klauseln, die die Nutzung von Konkurrenztechnologien verbieten.
- Klauseln, die eine vollständige oder partielle Kaufoption zugunsten des Technologielieferanten enthalten.
- Klauseln, die den Technologiekäufer verpflichten, dem Verkäufer sämtliche Erfindungen oder Verbesserungen, die im Rahmen der vertraglichen Nutzungsdauer anfallen, zur Verfügung zu stellen.

- Klauseln, die die Verpflichtung mit sich bringen, Gebühren für nicht genutzte Patente an den Patentinhaber zu zahlen.
- Klauseln, die den Export der mit der Technologie hergestellten Produkte einschränken.

Das interne venezolanische Recht verbietet darüber hinaus gem. Dekret 746, Art. 1, Klauseln, die die Herstellung von Produkten mit der transferierten Technologie bzw. deren Verkauf nach Ablauf des Vertrages untersagen, Klauseln, die die Nutzung des aufgrund des Technologietransfers erlangten technischen Wissens nach Ablauf des Vertrages nicht mehr zulassen, und schließlich Klauseln, die die Verpflichtung des Käufers begründen, Steuern des Technologielieferanten zu bezahlen.

Die Dec. 24 trifft für die Technologieverträge, die bereits vor dem 1. Januar 1974 in Kraft getreten sind und restriktive Klauseln enthalten, außer einer Registrierpflicht, keine explizite Regelung. Dagegen bestimmt das venezolanische Recht, daß alle bereits zum 1. Januar in Kraft getretenen und inzwischen registrierten Technologieverträge bis zum 30. Juli 1976 sämtliche diesbezüglichen Klauseln aus den Verträgen eliminieren müssen.[1)]

---

1) Dekret 746, Art. 1; Dekret 1285 (Dekret 1285 verschiebt die gem. Dekret 746, Art. 1, ursprünglich auf den 31. Dezember 1975 festgelegte Frist auf den 30. Juli 1976)

b) Lizenzgebühren

Sowohl für die vor als auch für die nach dem 1. Januar 1974 geschlossenen Technologieverträge besteht gem. Dec. 24, Art. 21; Dekret 2442, Art. 68, das Recht, Lizenzgebühren (royalties) zu zahlen.[1] Dies setzt die vorherige Registrierung des Technologievertrages und eine besondere Genehmigung der Gebührenzahlung durch die SIEX voraus. Technologieverträge oder vergleichbare Rechtsgeschäfte, die nicht vorher von der SIEX registriert worden sind, begründen keine Rechte und Pflichten zwischen den Vertragspartnern, dementsprechend auch keine Zahlungsansprüche. Die Überweisung der Lizenzgebühren ins Ausland bedarf des weiteren keiner besonderen Genehmigung, soweit die entsprechenden Steuern bezahlt oder zurückgestellt worden sind. Lizenzgebühren können außerdem als Kapitaleinlage in ein Unternehmen verwandt werden.

---

1) Dekret 2442, Art. 68, vermeidet die fragwürdige Unterscheidung zwischen tangibler und intangibler Technologie, von der Dec. 24, Art. 21, das Recht auf Zahlung von royalties abhängig macht (zur Problematik Daniño, Lawyer of the Americas 1976, S. 665 - 666). Statt dessen benennt Art. 68 konkret die Tatbestände, die zur Zahlung von Lizenzgebühren berechtigen: Jede Form der Lieferung, des Verkaufs, der Zurverfügungstellung oder Überlassung von Marken, Patenten, Industriemodellen, Instrumenten, Dokumenten bzw. Instruktionen über Herstellungsprozesse oder Herstellungsmethoden. Weiterhin die Assistenz bei technischen oder administrativen Verfahren durch qualifiziertes Personal sowie jede andere Ware oder Dienstleistung vergleichbarer Natur, die die SIEX nach ihrem Ermessen als solche qualifiziert.

Schärfere Bestimmungen gelten bei technologischen Leistungen von einer Muttergesellschaft an ihre Filialen oder zwischen zwei Filialen. In diesem Bereich vermuten die Mitgliedsstaaten nicht zu Unrecht eine versteckte Kapitalrepatriierung durch überhöhte Royalty-Zahlungen.[1] Jedenfalls ist es nicht ungewöhnlich, daß Gewinne zwischen Unternehmensteilen durch Überfakturierungen je nach Bedarf, vor allem aus steuerlichen Gründen, verschoben werden. Gem. Dec. 24, Art. 21; Dekret 2442, Art. 68, geben nunmehr technologische Beiträge zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft oder von Filialen untereinander in keinem Fall das Recht auf Nutzungsentschädigungen. Es können auch keine Steuernachlässe für derartige Leistungen gewährt werden. Der Bestimmung liegt der Gedanke zugrunde, daß es sich bei derartigen Leistungen zwischen zwei, wenn auch selbständigen Bestandteilen eines Konzerns um nicht valorisierbare innerbetriebliche Vorgänge handelt, die grundsätzlich anders zu behandeln sind als der Bezug von Technologie von einem betriebsfremden Dritten.[2] Ausnahmen gelten nur für außergewöhnliche Dienstleistungen, die vorher der SIEX zur Kenntnis gebracht werden müssen und für deren Vergütung diese einen bestimmten Höchstsatz festsetzt.[3]

---

1) Furnisch, derecho de la integración 14 (November 1973) S. 87 und 89

2) Vgl. Grigera Naón, S. 255

3) Dekret 2442,Art. 68, Abs. 2

Ausländische Unternehmen schließlich, die mit der SIEX ein Transformationsabkommen abgeschlossen haben, haben das Recht, Lizenzgebühren an jedweden Trechnologielieferanten von dem Datum ab zu zahlen, an dem der Technologievertrag bei der SIEX registriert worden ist.[1] Nationale, gemischte und ausländische Unternehmen, die ein Transformationsabkommen abgeschlossen haben, müssen bei außergewöhnlichen, besonderen Dienstleistungen außerdem nicht die Genehmigung der SIEX hinsichtlich der Vergütung einholen.[2]

c) Nebenbestimmungen

Die Ausführung der Technologieverträge nach den eingegangenen Bestimmungen wird durch die SIEX besteuert.[3] Zu diesem Zweck haben die Vertragspartner, wenn dies von ihnen gefordert wird, Rechenschaft über die vertragsmäßig durchgeführten Aktivitäten abzulegen, insbesondere darüber, ob das Verfahren, das Patent oder die Marke unter vertretbaren wirtschaftlichen Bedingungen und unter den eingegangenen vertraglichen Konditionen genutzt wird. Im Falle einer Abweichung von den Vertragsbestimmungen kann die SIEX durch Beschluß den Vertrag aus dem Register streichen.

Bei Rechtsstreitigkeiten über Marken, Verfahrensweisen, Patente, Industriezeichnungen und Gebührenzah-

---

1) Dekret 2442, Art. 69
2) Dekret 2442, Art. 68, Abs. 3
3) Dekret 2442, Art. 70

lungen ist gem. Dekret 2442, Art. 71, der Gerichtsstand zuständig, der von dem Fall unterrichtet ist. Es handelt sich hierbei um eine Verweisungsvorschrift an die entsprechenden örtlichen Gerichte, da nach Dec. 24, Art. 51, in jedem Fall nur die innerstaatliche Gerichtsbarkeit zuständig sein kann.

3) Gewerblicher Rechtsschutz

Weder das Patentwesen, noch die Gebrauchsmuster und Marken sind im Rahmen der allgemeinen Bestimmungen über Technologieverträge durch die Dec. 24 näher geregelt worden. Lediglich Art. 25,der enumerativ die Restriktionsklauseln nennt, die nicht in Lizenzverträge über die Verwertung ausländischer Marken aufgenommen werden dürfen, und der Art. 26, der die Mitgliedsländer ermächtigt, bestimmte Produktgruppen vom Patentschutz auszuschließen, haben entsprechend speziellen Charakter. Die Regelung dieses Rechtskomplexes wurde auf regionaler Ebene der Dec. 85 vorbehalten, die bisher allerdings mit Ausnahme von Equador von keinem der Mitgliedsländer ratifiziert worden ist.

Darüber hinaus ist Venezuela wie alle Paktstaaten nicht der Pariser Verbandsübereinkunft (PVÜ) zum Schutz gewerblichen Eigentums[1)] beigetreten und damit auch nicht

---

1) Die Pariser Verbandsübereinkunft vom 20. März 1883 ist ein mehrseitiger völkerrechtlicher Vertrag zum internationalen gewerblichen Rechtsschutz. Inzwischen wurde dieses Abkommen mehrfach revidiert. Vgl. zu den neueren Änderungsverlangen der Entwicklungsländer, Kunz-Hallstein, GRUR, Intern. Teil 1976, S. 65 ff

Mitglied der WIPO (World Interlectual Property Organization). Einschlägig für die Regelungen des Patentwesens, der Marken und Gebrauchsmuster in Venezuela ist deshalb allein das "Ley de Propriedad Industrial" (LdPI) aus dem Jahre 1956. Die Revision dieses Gesetzes ist eines der Hauptanliegen der nationalen Technologiepolitik, sie hängt jedoch weitgehend von entsprechenden Änderungen der internationalen Rechtsordnung, insbesondere der Pariser Verbandsübereinkunft, ab, ohne die die ausländischen Technologiegeber wohl kaum auf neue nationale Ordnungsziele wirkungsvoll verpflichtet werden können.[1)]

Im folgenden soll aber bei den einzelnen Bestimmungen jeweils vergleichend zur Dec. 85 Bezug genommen werden, einerseits um die auf regionaler Ebene angestrebten Änderungen herauszuarbeiten und zum anderen, weil damit zu rechnen ist, daß die Dec. 85 zumindest in Venezuela in absehbarer Zeit ratifiziert und damit geltendes Recht wird.

a) Patente

Dem gewerblichen Rechtsschutz unterfallen in erster Linie die Patente. Unter Patent ist die einem Erfinder oder dessen Rechtsnachfolger vom Staat erteilte ausschließlich aber zeitlich begrenzte Befugnis zu verstehen, eine Erfindung zu nutzen. Gegenstand des

1) Dies ist auch der eigentliche Grund, warum bisher die Dec. 85 noch nicht ratifiziert worden ist.

Patents kann ein technisches Herstellungs- oder Anwendungsverfahren (Verfahrenspatent) oder ein Erzeugnis und dessen Einrichtung (Sachpatent) sein.

Voraussetzung für die Erteilung eines Patents ist die Patentfähigkeit einer Erfindung. Patentfähig ist eine Erfindung, Verbesserung dann, wenn sie neu ist, wobei die Neuheit im lokalen oder auch im universellen Sinne bestimmt werden kann. In der Regel statuiert der gewerbliche Rechtsschutz der meisten Rechtsordnungen, so z.B. auch in der BRD, Neuheit im universellen Sinne, d.h. patentfähig ist nur eine Erfindung, die in keinem Land der Erde bisher erfunden oder verbreitet worden ist. Im Gegensatz dazu setzt die venezolanische Rechtsordnung lediglich eine Neuheit für den nationalen Hoheitsbereich voraus, denn gem. Art. 14, Ley de Propiedad Industrial, können Gegenstand eines Patents "Erfindungen, Verbesserungen, Industriemodelle oder Zeichnungen sein, welche, obwohl sie schon im Ausland patentiert worden sind, in Venezuela weder verbreitet, patentiert noch sonstwie in Ausführung gebracht worden sind. Vorteilhaft für die Förderung lokaler technischer Innovationen ist diese Bestimmung insofern, als nationale Erfinder damit unabhängig von ausländischen Patentierungen dennoch unter den Rechtsschutz des Gesetzes fallen können.

Nach der Dec. 85, Art. 2, wird Neuheit im universellen Sinne bestimmt. Eine Erfindung wird danach nicht als neu angesehen, wenn sie sich im Stadium der technischen Anwendung befindet, d.h. wenn sie bereits vor dem Tag, an dem die Patentanmeldung erfolgt, irgendwo durch eine mündliche oder schriftliche Beschreibung oder durch die

Benutzung oder Ausnutzung oder auf irgendeine andere ihre Ausnutzung erlaubende Weise der Öffentlichkeit zugänglich gemacht worden ist.

Gem. LdPI, Art. 15, werden einige Bereiche vom Patentschutz ausgeschlossen. Darunter fallen vor allem Getränke, Lebensmittelartikel, medizinische und pharmazeutische Produkte,[1] des weiteren Erfindungen, die im Widerspruch zu den Gesetzen, der öffentlichen Wohlfahrt, der öffentlichen Ordnung, der Moral und der guten Sitten oder der Sicherheit des Staates stehen. Die Dec. 85 erweitert die Bereiche, in denen keine Patente erteilt werden, um eine Bestimmung in Art. 5d, die das venezolanische Recht nicht kennt. Für eine ausländische Erfindung, deren Patent ein Jahr nach dem Datum angemeldet wurde, an dem die Anmeldung im ersten Lande erfolgte, werden keine Patente gewährt. Nach Ablauf dieser Zeitspanne kann aus dieser Anmeldung kein Anspruch abgeleitet werden.

aa) Lizenzen

Ein Patentinhaber braucht sein Recht nicht selber zu nutzen, sondern er kann dieses durch Lizenzvertrag auf eine andere natürliche oder juristische Person übertragen. Der Erwerber erlangt dadurch die Rechte in dem

1) Tatsächlich sieht die Situation im pharmazeutischen Sektor nach Angaben der SIEX anders an. 54 % der Technologieverträge in diesem Bereich haben u.a. die Nutzung ausländischer Patente in Lizenz zum Gegenstand. Vgl. SIEX, "La industria ...", S. 12

Umfang und mit der Wirkung, wie sie dem Patentinhaber zustehen.

In der Regel bedeutet der Erwerb des Patentes nicht schon die Fähigkeit, ein Produkt herstellen zu können. Gerade in den Entwicklungsländern fehlt es dazu an den notwendigen maschinellen Voraussetzungen, an Erfahrungen in Herstellungsverfahren, sowie an hierzu erforderlichem geschulten Personal und Experten (Man-power). Darüber hinaus sind für die Herstellung eines Produktes fast immer zusätzliche Kenntnisse, Pläne, Zeichnungen und Formeln erforderlich, die nicht unter die Patentierung fallen, über die jedoch der Technologiegeber verfügt. Das Patent allein hat deshalb für die industrielle Fertigung in technologisch rückständigen Ländern nurmehr limitierte Bedeutung.[1] Es sagt wenig darüber aus, wie man eine Fabrik aufbaut, wie man die Produktion lenkt und gibt keinen Hinweis auf ein adäquates Verhältnis zwischen Kosten und Produktivität; kurz das Patent enthält sehr wenig industrielle Information.

Die technologischen Beziehungen verlagern sich daher mehr und mehr auf die Lieferung schlüsselfertiger Anlagen oder ganzer Technologiepakete, die neben den Patenten vor allem nicht-patentiertes Wissen, wie know-how und technische Assistenz einschließen.[2] Einen schlüssigen Hinweis auf die reale Bedeutung des Patents

---

1) Vgl. Lall, comercio exterior, Vol. 26, (August 1976), S. 890 - 91

2) Vgl. Soto Alvarez, RIW 1978, S. 723 - 24; Moreno Posada, S. 94

ergibt die Analyse von einigen Technologietransferverträgen, die mit verschiedenen Ländern Lateinamerikas abgeschlossen wurden.[1] Nur in ganz wenigen Fällen war das Patent ausschließlicher Vertragsgegenstand, in der Regel wurde immer zusätzliches know-how kontraktiert. Von 89 Verträgen in Peru enthielten lediglich 2 ausschließlich Patentlizenzvereinbarungen.[2] In Venezuela ergibt sich ein durchaus vergleichbares Bild. Im pharmazeutischen Sektor enthielten 20 von 87 Verträgen ausschließlich Patente und in der Elektroindustrie lediglich 2 von 26.[3]

Während Art. 4, LdPI die Lizensierung vollständig der Privatautonomie der Vertragsparteien überläßt, bestimmt die Dec. 85, Art. 32, die inhaltlichen und formellen Voraussetzungen genauer. Danach bedarf die Erteilung einer Lizenz zur Verwertung des Patents der schriftlichen Vertragsform. Außerdem müssen Lizenzverträge von der zuständigen nationalen Behörde genehmigt und registriert werden. Soweit die Lizenzverträge den Bestimmungen der Dec. 24, Art. 20,[4] widersprechen, können sie nicht genehmigt werden.[5]

---

1) Nach Oxman/Sagasti, S. 53 ff

2) Ebd. S. 54

3) SIEX, "La indústria ...", S. 23
Trotzdem gehörten von allen in der Zeit von 1965 - 69 registrierten Patenten über 94 % ausländischen Staatsangehörigen.

4) Dec. 24, Art. 20, fällt unter die Bestimmungen, die die allgemeinen Richtlinien für Technologieverträge und Patente mit dem Ausland festlegt.(Siehe S. 145 f)

5) Dec. 85, Art. 2

Um Mißbräuchen durch das monopolartige Verwertungsrecht des Patentinhabers zu begegnen, sehen die meisten Rechtsordnungen[1] die Vergabe von Zwangslizenzen vor. Danach wird dem Patentinhaber eine bestimmte Frist gewährt, in der die Nutzung des Patents begonnen werden muß. Ist diese Frist abgelaufen, können Zwangslizenzen ohne Zustimmung des Patentinhabers an denjenigen vergeben werden, der das Patent verwerten will. Die venezolanische Rechtsordnung hat in Art. 17c LdPI eine ähnliche Rechtsfigur. Hat hiernach ein Patentinhaber innerhalb einer Frist von zwei Jahren nicht die Verwertung eines Patents in Angriff genommen oder für denselben Zeitraum die Verwertung unterbrochen, dann fällt das Patent in öffentliches Eigentum (dominio publico).[2] Dennoch besteht ein grundlegender Unterschied zwischen der Bestimmung des Art. 17 und der Vergabe von Zwangslizenzen. Öffentliches Eigentum bedeutet, daß der Patentinhaber seinen Rechtsanspruch auf die patentierte Erfindung oder Verbesserung verliert und diese von jederman genutzt werden kann, ohne daß dafür Lizenzgebühren entrichtet werden müssen.[3] Bei der Vergabe einer Zwangslizenz bleibt der Patentinhaber jedoch grundsätzlich Eigentümer des Verwertungsrechts. Das Nutzungsrecht wird lediglich mittels einer Lizenz auf eine andere Person übertragen, die hierfür allerdings Gebühren entrichten muß.[4]

---

1) Auch die Pariser Verbandsübereinkunft legitimiert in Art. 5, Abs. A, Nr. 2, die Vergabe von Zwangslizenzen, überläßt jedoch die nähere Bestimmung den Vertragsstaaten.

2) Es sei denn, daß ein Fall von höherer Gewalt vorliegt.

3) Siehe hierzu Avalos (CONICIT), S. 164

4) Der Verlust des Inhaberrechts kann gem. Art. 16 LdPI auch durch Enteignung erfolgen, wenn die Erfindung von grundlegendem öffentlichen Interesse ist.

Die Dec. 85 sieht durch Art. 34 ausdrücklich die Vergabe von Zwangslizenzen vor. Nach Ablauf einer Frist von 3 Jahren kann jederman von der zuständigen nationalen Behörde die Erteilung einer Zwangslizenz unter den folgenden Voraussetzungen beantragen:

- die patentierte Erfindung ist nicht im Lande genutzt worden;
- die Verwertung dieser Erfindung wurde länger als ein Jahr ausgesetzt;
- die Verwertung entspricht nicht in angemessener Form hinsichtlich Menge, Preis und Qualität der inländischen Nachfrage;
- der Patentinhaber hat keine vertraglichen Lizenzen zu angemessenen Bedingungen gewährt, um der inländischen Nachfrage zu entsprechenden Bedingungen in Menge, Qualität oder Preis nachzukommen.

Nach Ablauf einer Frist von 5 Jahren braucht die zuständige nationale Behörde die oben angeführten Tatbestände, mit Ausnahme des ersten, nicht mehr nachzuweisen.[1)] Eine Sonderbestimmung trifft die Dec. 85, Art. 39, nach der Patente, die für das Gesundheitswesen von Interesse sind oder die nationale Entwick-

---

1) Dec. 85, Art. 34
Im Gegensatz zur venezolanischen Gesetzgebung, definiert die Dec. 85, Art. 31, den Begriff Verwertung auch genauer. Unter Verwertung wird die ständige und ununterbrochene Ausnutzung des patentierten Verfahrens oder die Herstellung des durch das Patent geschützten Produkts verstanden, um das Endprodukt zu angemessenen Absatzbedingungen auf den Markt zu bringen, vorausgesetzt, daß dies auf dem Territorium des Mitgliedslandes erfolgt.

lung betreffen, von der Regierung des jeweiligen Mitgliedslandes jederzeit einer Zwangslizenz unterstellt werden können.

Der Inhaber einer Zwangslizenz muß dem Inhaber des Patents gem. Dec. 85, Art. 34, eine angemessene Entschädigung zahlen. Die Höhe der Entschädigung wird dabei von der zuständigen nationalen Behörde festgesetzt.[1] Wenn es auf dem Verwaltungsweg zu keiner Einigung kommt, kann der Anspruch innerhalb einer Frist von dreißig Werktagen beim zuständigen Gericht geltend gemacht werden.

ab) Anmeldungsverfahren und Fristen

Zuständig für die Anmeldung aller gewerblichen Schutzrechte, also auch der Patente, ist das Register für gewerbliche Schutzrechte, das dem Ministerio de Fomento zugeordnet ist.[2] Der Antragsteller hat dem Register alle notwendigen Unterlagen vorzulegen[3] und muß außerdem, falls es sich um eine bereits im Ausland patentierte Erfindung handelt, nachweisen, daß dieses Patent dort noch nicht abgelaufen ist.

Patente für Erfindungen, Verbesserungen sowie Industriemodelle und Industriezeichnungen werden je nach

---

1) Dec. 85, Art. 36

2) LdPI, Art. 37

3) Formulare mit persönlichen Daten, Pläne, Formeln usw.

Willen des Antragstellers für 5 oder 10 Jahre ausgestellt.[1)]

Die Dec. 85 enthält in den durch Abschnitt III und IV geregelten Patentanmeldungen keine Abweichungen von dem allgemein üblichen Verfahren. Grundsätzlich bleibt die zuständige nationale Behörde, also das Registro de Propiedad Industrial im Fall Venezuelas, mit der Durchführung des Verfahrens betraut. Eine wichtige Neuerung ist allerdings die Bestimmung der Dec. 85, Art. 12, wonach der Anmeldung eines Patents neben den übrigen Formalitäten eine vollständige und klare Beschreibung der Erfindung beiliegen muß, so daß eine mit der Materie vertraute Person sie ausführen könnte. Die beiliegende Beschreibung ist als eine Maßnahme zu verstehen, die Sachkundigen den Zugang zu den fast immer verschlüsselten Patentinformationen erleichtern soll.

Es gilt eine generelle Laufzeit des Patents von 5 Jahren, gerechnet ab dem Datum der Erteilung.[2)] Wenn der Inhaber bei der zuständigen nationalen Behörde nachweist, daß das Patent entsprechend verwertet wird, kann er eine weitere Verlängerung für maximal 5 Jahre, d.h. insgesamt eine Laufzeit von 10 Jahren, erhalten.

---

1) LdPI Art. 9

2) Dec. 85, Art. 28

ac) Schutzbereich der Rechtsordnung

Der venezolanische gewerbliche Rechtsschutz ist weitgehend von einem Rechtsverständnis geprägt, das, wie die Pariser Verbandsübereinkunft, primär den Schutz individueller Erfinderrechte zum Ziel hat.[1] Obwohl die Entwicklungsländer gerade hierin das wesentliche Hindernis einer den eigenen Entwicklungsinteressen gerechteren Teilhabe an den Ergebnissen des technologischen Innovationsprozesses sehen, orientiert sich auch die Dec. 85, allerdings mit Einschränkungen, an diesen Grundsätzen. Nach Dec. 85, Art. 8, gehört dem Erfinder oder dessen Auftraggeber grundsätzlich die Erfindung. Die Möglichkeit, Patente einer Zwangslizenz oder dem öffentlichen Eigentum zugunsten öffentlicher Interessen zu unterstellen, ist von beiden Rechtsordnungen nur für einige, gesetzlich genau bestimmte Fälle vorgesehen, wobei die Dec. 85 zum Teil von den in Art. 5, Abs. A, Nr. 2 PVÜ, genannten Voraussetzungen für die Vergabe von Zwangslizenzen abweicht.

Der Schutz, der ausländischen Patentinhabern durch das Ley de Propiedad Industrial in Venezuela gewährt wird, gründet sich im wesentlichen auf zwei Prinzipien, die ebenfalls in der Pariser Verbandsübereinkunft niedergelegt sind; die Inländerbehandlung und dem Grundsatz der Anmeldepriorität.

---

1) Siehe hierzu Katz in Stanzick/Schenkel zu den verschiedenen rechtlichen und ökonomischen Argumenten zum individuellen Erfinderschutz, S. 67 ff; zur Bedeutung des individuellen Schutzrechtes in der jüngsten wirtschaftlichen Entwicklung, Tillet, comercio exterior 1976 (Vol. 26), S. 910 ff; zur Pariser Verbandsübereinkunft und den neueren Änderungsbestrebungen vgl. Emmenegger, S. 190 ff, und Kunz-Hallstein, GRUR, Intern. Teil 1976, S. 64 ff.

Nach dem Prinzip der Inländerbehandlung wird ausländischen Staatsangehörigen aus einem der Vertragsstaaten in jedem übrigen Mitgliedsland der Pariser Verbandsübereinkunft der gleiche gewerbliche Rechtsschutz gewährt, wie den eigenen Staatsangehörigen.[1] Wohlgemerkt gilt dieses Prinzip nur für Staatsangehörige der Mitgliedsländer, bzw. für sonstige Ausländer, die Industrie- oder Handelsniederlassungen in einem der Signatarstaaten haben. Sonderregelungen für Ausländer sind hiernach nicht zulässig. Das venezolanische Ley de Propiedad Industrial macht keinen expliziten Unterschied zwischen In- und Ausländern und folgt damit dem Prinzip der Inländerbehandlung.[2] Die Dec. 85 hingegen weicht zumindest bei dem Grundsatz der Anmeldepriorität[3] von dem Prinzip der Inländerbehandlung ab und gibt damit einem rechtlichen Standpunkt Ausdruck, der auch von den lateinamerikanischen Staaten und den meisten Entwicklungsländern im Hinblick auf eine Revision der PVÜ vertreten wird.[4] Da der Gleichbehandlungsgrundsatz nur zwischen gleichen Partnern funktioniere, muß ein solcher Grundsatz zwischen wirtschaftlich ungleich starken Partnern, dem Stärkeren unbeschränkte Möglichkeiten zur Übervorteilung des Schwächeren sichern. Bislang jedenfalls habe der Grundsatz der Inländerbehandlung im Verhältnis zwischen Entwicklungsländern und Indu-

---

1) Gem. Pariser Verbandsübereinkunft, Art. 2; vgl. hierzu Emmenegger, S. 192

2) Art. 10 Ley de Propiedad Industrial besagt, daß auch Ausländer in Venezuela Patente erhalten können.

3) Siehe diese Arbeit, S. 162 f

4) Hierzu im einzelnen Kunz-Hallstein, GRUR, Intern. Teil 1976, S. 67 ff; Soberanis, derecho de la integración 25 - 26, (November 1977), S. 74 ff

striestaaten diese Wirkungen gezeigt. Die Entwicklungsländer fordern deshalb generell, daß an die Stelle der Inländerbehandlung das Prinzip des "preferential or special treatment" zugunsten der Entwicklungsländer tritt.[1] Danach sollen bestimmte Schutzrechte nur an Inländer erteilt werden dürfen und die Empfängerländer überdies berechtigt sein, die eigenen Staatsangehörigen bei der Festsetzung der Voraussetzungen der Patentfähigkeit, der Schutzfrist usw. zu begünstigen. Obwohl die Dec. 85 das Prinzip der Inländerbehandlung nicht mehr uneingeschränkt befolgt, sind derartig weitreichende Maßnahme hier nicht normiert worden.

Besondere Bedeutung kommt nach Art. 4 A 1 PVÜ dem Prinzip der Anmeldepriorität zu. Dieses besagt, daß dem Inhaber eines Patents aus einem der Signatarstaaten für einen bestimmten Zeitraum, gerechnet ab Anmeldung (Normalfall 1 Jahr), ein Recht auf Erstanmeldung desselben Patents auch in allen übrigen Mitgliedsländern übertragen wird. Obwohl Venezuela nicht der Pariser Verbandsübereinkunft beigetreten ist, sieht es für seinen Rechtsbereich durch Art. 2, LdPI, auch diesen Schutzanspruch vor. Danach gilt: "Wer ein Patent im Ausland erhalten hat, besitzt auch das Vorzugsrecht auf Anmeldung des Patents in Venezuela innerhalb der zwölf folgenden Monate seit dessen Anmeldung im Ausland". Soweit ein Patent vor Ablauf der

---

1) Vor allem über die UNCTAD wurden diese Forderungen wiederholt vorgetragen. Zur Rolle der Lateinamerikaner vgl. Soberanis, ebd. S. 76

Frist des Art. 2 in Venezuela angemeldet wird, kann dies vom Inhaber des entsprechenden ausländischen Patents, der die Anmeldung seiner Erfindung in Venezuela betreiben möchte, angefochten werden.[1] In diesem Sinne werden bereits vor Ablauf der Frist erteilte Patente auf Antrag des entsprechenden Patentinhabers im Ausland für nichtig erklärt.[2]

Inhaber von Patenten im Ausland genießen damit in Venezuela den gleichen Schutz, der ihnen innerhalb der Vertragsstaaten der PVÜ gewährt wird. Umgekehrt bewirkt eine erste Patentanmeldung in Venezuela aber nicht die Wirksamkeit des Prioritätsgrundsatzes zugunsten des Inhabers innerhalb aller Mitgliedsstaaten der Pariser Verbandsübereinkunft. Dies folgt aus der Tatsache, daß Venezuela nicht zu den Unterzeichnerstaaten der PVÜ gehört. Das Prinzip der Priorität greift zu seinen Gunsten nur in den Rechtsordnungen derjenigen Länder durch, die über die Zugehörigkeit zur Pariser Konvention hinaus, diesen Schutz für alle sonstigen ausländischen Patente vorsehen.[3]

---

1) LdPI, Art. 12

2) LdPI, Art. 12

3) Die einjährige Schutzfrist, die ein ausländischer Patentinhaber für die Anmeldung seines Patents in Venezuela genießt, wird grundsätzlich nicht durch den für die Patentfähigkeit einer Erfindung konstitutiven Grundsatz der lokalen Neuheit berührt, wie sie in LdPI, Art. 14, vorgesehen ist. Die Anmeldung derselben Erfindung kann vor Ablauf der einjährigen Schutzfrist von ausländischen Patentinhabern ja angefochten werden.

Die Dec. 85 sieht ebenfalls das Prinzip der Priorität in Art. 10 vor, allerdings lediglich mit Beschränkung auf die Paktstaaten. Danach wird dem Inhaber eines Patents in einem der Mitgliedsstaaten für den Zeitraum von 1 Jahr das Prioritätsrecht auf Anmeldung dieses Patents in den übrigen Mitgliedsstaaten übertragen. Im Verhältnis zu Drittstaaten gilt dieses Prinzip nicht mehr.[1] Verglichen mit der derzeit gültigen Gesetzgebung über den gewerblichen Rechtsschutz in Venezuela bedeutet dies für den Patentinhaber außerhalb des Andenpaktes eine Rechtsschutzeinbuße.

b) Warenzeichen

Warenzeichen[2] sind Kennzeichen, die dazu dienen, die Ware eines Gewerbetreibenden von den Waren anderer zu unterscheiden.[3] Es kann Wortzeichen, Bildzeichen oder aus Wort und Bild zusammengesetzt sein. Das Warenzeichen ist, wie auch die Patente, Gegenstand gewerbli-

---

1) Siehe auch Dec. 85, Art. 5d; danach werden für ausländische Erfindungen nach Ablauf eines Jahres seit der Erstanmeldung grundsätzlich keine Patente mehr erteilt.

2) Warenzeichen werden auch Handelsmarken oder nur Marken genannt.

3) Definition nach § 1 WZG vom 2. Januar 1968. Über die bloße Unterscheidungsfunktion hinaus, verbinden sich mit dem Warenzeichen eine Reihe von Eigenschaften, die gesetzlich in der Regel nicht gefaßt werden, so die Qualitätsgarantie und Werbungsfunktion, siehe Soberanis, Comercio Exterior, Vol. 26, (August 1976), S. 41 f; Correa, derecho de la integración 27 (März 1978), S. 43 ff

cher Schutzrechte und wird in Venezuela durch das Ley de Propiedad Industrial auf regionaler Ebene durch die Dec. 85 geregelt.

Wenn auch für sich alleine genommen von untergeordneter Bedeutung im Rahmen des Technologietransfers, so ist das Warenzeichen ausländischer Herkunft doch das "sichtbarste" Symbol für die technologische Dependenz der Entwicklungsländer. In Venezuela und den übrigen Paktstaaten ist der Anteil der ausländischen Handelsmarken, gemessen an der Gesamtzahl aller registrierten Marken besonders hoch.[1)]

Ein wichtiger Grund hierfür ist die Tatsache, daß die Nutzung einer ausländischen Marke in Lizenz für den nationalen Unternehmer unter marktwirtschaftlichen Gesichtspunkten ausgesprochen vorteilhaft ist. Das Prestige und die Qualitätsgarantie, die sich mit einer ausländischen Marke verbinden, bedeutet einen erheblichen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Unternehmern, die ein Produkt unter nationalem Markenzeichen anbieten. Beide Eigenschaften bedeuten für den Käufer

---

1) Fast immer wird im Rahmen eines Technologievertrages, sei er nun auf technische Assistenz, auf Gewährung von Patenten oder know-how usw. gerichtet, auch die entsprechende Marke übertragen; vgl. Oxman/Sagasti, Tabellen S. 53 - 55. In Venezuela schlossen die Technologieverträge der pharmazeutischen Industrie zu 87 % die Lizenznahme von ausländischen Marken ein; vgl. SIEX "La industria", S. 12

normalerweise ein Moment der Sicherheit und beeinflussen seine Kaufentscheidung zugunsten des ausländischen Markenproduktes. Die psychologische Wirkung, die das Warenzeichen auf den Konsumenten hat, ist in der Tat auch seine entscheidende ökonomische Bedeutung. Es wird bewußt als Vermarktungsmoment eingesetzt, sichert und erschließt neue Märkte und begünstigt das Entstehen monopolartiger Stellungen.[1)]

Die Nutzung einer ausländischen Marke bringt für das Empfängerland eine Reihe von Problemen mit sich, die sich auf folgende Kernpunkte konzentrieren lassen:

- Erhebliche Belastungen der Zahlungsbilanz durch die Überweisung von Gebühren für das Nutzungsrecht.
- Weitgehende Interventionsmöglichkeiten des Warenzeicheninhabers gegenüber dem Konzessionär unter dem Vorwand von Qualitätskontrollen. Dieses in den Lizenzverträgen regelmäßig vorgesehene, technische Kontrollrecht erstreckt sich oft bis zur Reglementierung der Einkaufs- oder Verkaufspolitik.
- Exportbeschränkungen.
- Einseitige Abhängigkeit des Lizenznehmers und der industriellen Produktion von der Marke und damit schlechte Verhandlungspositionen bei Lizenzverlängerungen.[2)]

Das venezolanische Gesetz über die gewerblichen Schutzrechte berücksichtigt diese Probleme nur teilweise.

---

1) Soberanis, Comercio Exterior, Vol. 26, (August 1976), S. 941

2) Ebd. S. 943 f

Grundsätzlich geht das Gesetz in Art. 27 auch von der Unterscheidungsfunktion aus. Unter einer Handelsmarke ist hiernach jede Art von Zeichen, Figur, Zeichnung, Wort, Wortverbindung, Beschriftung oder jedes sonstige Kennzeichen zu verstehen, daß von natürlichen oder juristischen Personen dazu verwandt wird, die Waren, die sie produzieren, zu unterscheiden.[1] Voraussetzung für die Registrierung eines Warenzeichens ist seine Neuheit.[2]

Nicht registrierfähig und damit vom Warenschutz ausgenommen sind die in Art. 34 und 35 genannten Kennzeichen. Hierunter fallen z.B. Bilder, Zeichnungen und Worte von unmoralischem Gehalt, Staatsembleme, geographische Namen, Kennzeichen, die in Schrift- oder Lautform einem anderen gleichen, Namen lebender und verstorbener Personen usw.

Die Dec. 85 enthält in Art. 58 einen ähnlichen Katalog.

ba) Lizenzen

Ebenso wie bei den Patenten regelt das Ley de Propiedad Industrial nicht ausdrücklich die Vergabe von

---

1) Dec. 85, Art. 56, definiert in gleicher Weise die Voraussetzung für die Registrierung einer Marke.

2) LdPI, Art. 27; Dec. 85, Art. 56

Lizenzen. Der Art. 4, § 1, enthält jedoch einen Hinweis auf die Zulässigkeit von Lizenzverträgen. "Die Zession einer Marke überträgt auf den Zessionar alle Rechte über gleiche oder ähnliche Marken des Zedenten, vorbehaltlich einer anderweitigen Regelung." Grundsätzlich bestimmend für die Lizenzverträge sind auch die Bestimmungen der in Venezuela gültigen Dec. 24, Art. 25, die die folgenden Restriktivklauseln untersagen:

- Export- oder Verkaufsbeschränkungen für Produkte, die unter der entsprechenden Marke hergestellt werden.
- Die Verpflichtung, Rohstoffe, Zwischenprodukte oder Ausrüstungen vom Zeicheninhaber zu beziehen.
- Die Festsetzung von Verkaufs- oder Wiederverkaufspreisen.
- Die Zahlung von Nutzungsentschädigungen für nicht verwendete Marken.
- Die Verpflichtung, ständig das vom Zeicheninhaber zur Verfügung gestellte Personal zu verwenden.
- Klauseln, die eine ähnliche Wirkung haben.

Die Dec. 85 regelt die Übertragung von Warenzeichen in Kap. III, Abschn. IV, genauer. Der Lizenzvertrag bedarf der Schriftform und muß der zuständigen Behörde zur Billigung und Eintragung vorgelegt werden.[1)] Um genehmigt zu werden, darf der Lizenzvertrag nicht den Bestimmungen der Dec. 24, Art. 25, widersprechen. Die

---

1) Dec. 85, Art. 79 - 81

inhaltliche Einflußnahme auf die Vertragsgestaltung mittels der Dec. 85, Art. 81; Dec. 24, Art. 25, ist eine der wenigen gezielten Maßnahmen zur Kontrolle der nachteiligen Folgen, die die Nutzung einer ausländischen Marke für den Konzessionär mit sich bringt.

bb) Schutzbereich der Rechtsordnung

Die Registrierung der Marke gibt dem Inhaber ein Recht auf die alleinige Verwertung für einen Zeitraum von 15 Jahren, gerechnet ab dem Datum der Eintragung (Art. 30). Sie kann in regelmäßigen Abständen um weitere 15 Jahre verlängert werden, wenn der Betreffende innerhalb von 6 Monaten vor Ablauf einen entsprechenden Antrag stellt. Betont wird somit der individuelle Charakter der Titularrechte. Das Schutzrecht verfällt, wenn es nicht verlängert wird, durch entsprechenden Gerichtsbeschluß oder wenn in zwei aufeinanderfolgenden Jahren dieses nicht genutzt wird. Eine Enteignung, wie sie bei bestimmten Fällen für die Patente vorgesehen ist, kennt das venezolanische Recht bei den Warenzeichen nicht.

Auch die Dec. 85, Art. 72, überträgt dem Warenzeicheninhaber mit der Registrierung das Exklusivrecht zur Nutzung, allerdings mit einer Beschränkung auf 5 Jahre. Es kann jedoch unbegrenzt um jeweils 5 Jahre weiterverlängert werden. Im Unterschied zum venezolanischen Recht sieht Dec. 85, Art. 73, auch ein Prioritätsrecht für den Warenzeicheninhaber, beschränkt auf die Mitgliedsstaaten vor. Dem Rechtsträger wird danach für eine Frist von 6 Monaten das Recht auf Priorität

der Anmeldung der Marke in einem anderen Mitgliedsland eingeräumt.[1] Der Inhaber einer Marke kann allerdings keinen Widerspruch gegen den Import von Waren aus einem anderen Mitgliedsland erheben, die die gleiche Handelsmarke tragen.[2]

Hinsichtlich der Löschung des Schutzrechtes trifft Dec. 85, Art. 77, eine Sonderbestimmung. Die Löschung kann vorgenommen werden, wenn von der zuständigen nationalen Behörde nachgewiesen wird, daß der Inhaber oder Lizenznehmer zum Schaden der Allgemeinheit oder der Wirtschaft des Landes Preis- und Qualitätsspekulationen oder sonstigen Mißbrauch mit dem Markenprodukt betrieben hat.

c) Zeichnungen und Modelle

Ein letzter Teilbereich, den das Gesetz über die gewerblichen Schutzrechte in Venezuela regelt, sind die Gewerbebezeichnungen und Gewerbemodelle.

Unter Gewerbebezeichnung versteht man jede Anordnung oder Verbindung von Linien, von Farben oder Linien und Farben, die dazu bestimmt sind, einem industriellen Gegenstand ein räumliches Aussehen zu verleihen. Unter einem gewerblichen Modell versteht man jede räumliche Form mit oder ohne Farbe, die als Vorlage für die Herstellung von industriellen oder handwerklichen Produkten dient.[3]

---

1) Vgl. hierzu Correa, derecho de la integración 27 (März 1978), S. 59

2) Dec. 85, Art. 75

3) LdPI, Art. 22; Dec. 85, Art. 45

Konstitutives Element für den Rechtsschutz von Zeichnungen und Modellen ist ebenfalls ihre Neuheit. Dec. 85, Art. 46, bestimmt dabei Neuheit im universellen Sinne, d.h. Zeichnungen und Modelle sind nicht neu, wenn sie vor dem Datum der Anmeldung bzw. der rechtswirksam beantragten Priorität an irgendeinem Ort und zu irgendeiner Zeit der Öffentlichkeit zugänglich gemacht worden sind. Neuheit liegt auch dann nicht vor, wenn die Zeichnung oder das Modell lediglich zweitrangige Unterschiede gegenüber früheren Schöpfungen oder ein anderes Herstellungsverfahren aufweisen.[1)]

Vom Schutzrecht ausgeschlossen sind künstlerische Werke, die unter das Urheberrecht fallen (LdPI, Art. 22), außerdem fast alle bereits unter den Handelsmarken nicht zulässigen Kennzeichen (LdPI, Art. 23). Dec. 85, Art. 45, konkretisiert diesbezüglich nur einen Fall, der vom gewerblichen Schutzrecht ausgeschlossen ist; Zeichnungen und Modelle, die im Gegensatz zu den guten Sitten oder zur öffentlichen Ordnung stehen.

Die für gewerbliche Zeichnungen oder Modelle ausgestellten Patente verleihen nach venezolanischem, wie nach subregionalem Gesetz dem Inhaber das Recht auf ausschließliche Verwertung. Das durch den Staat verliehene Schutzrecht bezieht sich aber gem. LdPI, Art. 24, nur auf die Zeichnung oder das Modell selbst, nicht auch auf das Produkt oder die Nutzung des her-

---

1) Dec. 85, Art. 46

gestellten Gegenstandes. Der Schutzzeitraum beträgt in Venezuela je nach Belieben des Titulars 5 oder 10 Jahre (LdPI, Art. 9), nach der Dec. 85, Art. 54, 5 Jahre. Lizenzen können sowohl nach dem Ley de Propiedad Industrial[1], als auch nach der Dec. 85, Art. 54, vergeben werden. Dabei unterliegt die Lizenzvergabe, außer einer entsprechenden Registrierpflicht bei der zuständigen Behörde - auch nicht nach der Dec. 85[2] -,keinen besonderen formellen Erfordernissen.

Der Prioritätsgrundsatz gilt in Venezuela in gleichem Maße wie für die Patente auch für gewerbliche Zeichnungen und Modelle (LdPI, Art. 9). Er besteht für die Dauer eines Jahres, nach Dec. 85, Art. 53, hingegen nur für 6 Monate, und außerdem nur beschränkt auf den Andenpakt.

Das Schutzrecht verfällt, wenn innerhalb von zwei Jahren nach Eintragung nicht mit der Herstellung des Produktes begonnen wurde oder Inhaber zu irgendeinem Zeitpunkt das Produkt aus dem Ausland importiert haben.[3]

---

1) Dies ergibt sich wiederum aus LdPI, Art. 4

2) Siehe Dec. 85, Art. 54

3) LdPI, Art. 54

Teil D Auswirkungen und Problembereiche der Regelungen am Beispiel von Venezuela

Da die Existenz von Rechtsnormen nicht unmittelbar mit deren tatsächlicher Relevanz innerhalb der Wirtschaftsordnung gleichzusetzen ist,[1)] soll im letzten Teil näher auf die Wirkungen und die bislang deutlich gewordenen Regelungsprobleme der Gemeinsamen Bestimmungen eingegangen werden. Eine abschließende Beurteilung der tatsächlichen Wirkungen, die die rechtlichen Bestimmungen zur Behandlung von ausländischen Direktinvestitionen und von Technologietransferverträgen im Andenpakt bzw. in Venezuela gehabt haben, kann im Rahmen dieser Arbeit nicht erfolgen. Detaillierte Aussagen in diese Richtung erscheinen schon deshalb problematisch, weil die rechtlichen Regelungsmechanismen der Empfängerländer nur einige unter den vielen Faktoren darstellen, die das Verhalten ausländischer Investoren und Technologiegeber beeinflussen.

Grundsätzlich kann man indes davon ausgehen, daß die Investitionsbestimmungen nicht zu der befürchteten Rückentwicklung des Investitionsvolumens geführt haben. Zwar ist eine wachsende Konzentration ausländischer Direktinvestitionen auf einige anlagefreundlichere Länder, wie etwa Brasilien, zu vermerken, wodurch der Anteil der Andenpaktstaaten an den Gesamt-

1) Denn Rechtsnormen ordnen nicht unmittelbar, sondern werden nur durch den Umweg über den Normadressaten tatsächlich relevant. Vgl. Wege, S. 89

investitionen in Lateinamerika absank,[1] jedoch hatte die Gruppe im Zeitraum 1970 - 75 immerhin noch ein durchschnittliches Wachstum des Investitionsvolumens in Höhe von 3,4 % jährlich zu verzeichnen.[2] Bemerkenswert ist vor allem, daß ein erhebliches Wachstum in der verarbeitenden Industrie registriert werden konnte, also in jenem Wirtschaftsbereich, der das eigentliche Ziel der Regelungen mit restriktivem Charakter ist. So stieg beispielsweise der Gesamtbestand der US-Investitionen in der verarbeitenden Industrie von 840 Mill. US $ im Jahre 1970 auf 1351 Mill. US $ im Jahre 1976 in der andinen Region an.[3] Während vor

---

1) Vgl. die Angaben der CEPAL für den Zeitraum 1967 - 75 in Comercio exterior, Vol. 28 (Juli 1978), S. 864 - 865. Brasilien und Mexiko erhielten danach in der Zeit von 1970 - 75, 74 % aller Nettoinvestitionen in Lateinamerika. Der Anteil der andinen Region an den gesamten US Direktinvestitionen in Lateinamerika verringerte sich beispielweise von 39,8 % im Jahre 1970, über 31,8 % im Jahre 1973 auf 15,8 % im Jahre 1976. Vgl. ausführlich Mytelka, S. 100. Hierbei muß jedoch berücksichtigt werden, daß dieser Rückgang mit einer grundlegenden Änderung der Investitionsstrategie transnationaler Gesellschaften zusammenfällt. Zum einen zogen sich diese Unternehmen nicht zuletzt aufgrund von Verstaatlichungen aus dem extraktiven Sektor zurück und verlagerten ihre Aktivitäten zunehmend in die Bereiche Prospektion, Marketing und Serviceleistungen. Zum anderen erfolgte Ende der 60er Jahre ein verstärktes Engagement in der verarbeitenden Industrie. Hier aber boten die großen und dynamischen Märkte Brasiliens und Mexikos die günstigsten Standortbedingungen.

2) Zum Teil hatten einige Andenpaktstaaten sogar überdurchschnittliche Wachstumsraten zu verzeichnen. (Equador zwischen 1967 - 75 in Höhe von 34 % jährlich, Peru zwischen 1971 - 75 fast 19 %, davor nur 2,1 %). Vgl. comercio exterior, Vol. 28 (Juli 1978), S. 865; vgl. auch FEDECAMARAS, "Foro Pacto Andino", S. 32 und 43, bzw. 52.

3) Vgl. Mytelka, S. 100, und Oswald, Anhang II, Tabelle 31

Gründung der Integrationsgemeinschaft ca. 762 ausländische Unternehmen im andinen Raum bestanden,[1] wurden während der Phase der Integration 813 neue ausländische Unternehmensgründungen und Zweigniederlassungen verzeichnet. Die Gesamtzahl der nunmehr im Andenpakt registrierten ausländischen Unternehmen stieg auf 1372, da nur ein kleiner Teil der Unternehmen zwischenzeitlich nationalisiert, liquidiert, verkauft oder von anderen Unternehmen übernommen wurde.[2] Allein in Venezuela, dem nach wie vor wichtigsten Empfängerland für ausländische Investitionen im Andenpakt, stieg die Zahl ausländischer Unternehmen von 292 auf nunmehr 619. Immerhin gibt diese Entwicklung einen eindeutigen Hinweis darauf, daß sich die wirtschaftliche Attraktivität der andinen Region für ausländische Investoren kaum infolge des Bestehens der Gemeinsamen Regelungen verschlechtert hat. Tatsächlich aber sagen diese Zahlen wenig darüber aus, inwieweit die Ordnungsziele, die sich an die Rechtsnormen knüpfen, erreicht werden konnten.Es läßt sich nicht übersehen, daß das Regelungssystem diesbezüglich unter einigen spezifischen Problemen leidet, die auch bis heute nicht ausgeräumt werden konnten.

---

1) Vgl. Mytelka, S. 104 - 105, diese Unternehmen verteilten sich folgendermaßen: 38,3 % in Venezuela, 21,1 % in Kolumbien, 19,3 % in Peru, 13 % in Chile, 6,8 % in Equador und 1,4 % in Bolivien

2) Vgl. Mytelka, S. 105

I Die systembedingte Problematik

Zum Teil hängen einige der aktuellen Regelungsprobleme unmittelbar mit der besonderen Natur der Rechtsordnung zusammen. Der Andenpakt hat sich einem wirtschaftlichen Ordnungsmodell verschrieben, das weiterreichende Eingriffe des Staates in den Wirtschaftsablauf als notwendige Bedingung für die Beseitigung der strukturellen Ungleichgewichte vorsieht.[1] Mit Hilfe einer Stärkung staatlicher Lenkungsfunktionen soll der Entwicklungsverlauf in eine bewußte, nicht dem Zufall oder den jeweiligen Interessen der Wirtschaftssubjekte überlassene Richtung geformt werden. Der Staat als umfassend planende Instanz bedient sich dabei des Wirtschaftsrechtes als Instrument. In diesem Sinne unterwerfen auch die normativen Grundlagen zur Behandlung ausländischer Direktinvestitionen die vormals autonomen und sich selbst regulierenden Wirtschaftsabläufe in stärkerem Maße formal organisierten und staatlich kontrollierten Regelungsmechanismen.[2] Der eigentümliche Charakter

---

1) In Lateinamerika wurde diese Entwicklung wiederum wesentlich durch die CEPAL bestimmt. Vgl. Poser in Kaiser, Bd. IV, S. 347 ff; Garay/Pizano, S. 35 und 39. Grundsätzlich besteht aber in allen unterentwickelten Ländern seit Anfang der 60er Jahre eine verstärkte Tendenz zur Aufstellung öffentlicher Entwicklungspläne und zur Erweiterung staatlicher Lenkungsfunktionen; vgl. hierzu auch Joerges, Rabels Z. 43, 1979, S. 21 ff, mit einer ausführlichen Diskussion der unterschiedlichen Ordnungsansätze im internationalen Wirtschaftsrecht.

2) Vgl. Gygi in Kaiser, Bd. II, S. 113 ff, mit einer rechtlichen Deutung des Planungs- und Interventionsbegriffes. Petersmann, S. 50, betont im Hinblick auf die Funktionstüchtigkeit eines Integrationsverbandes generell die Notwendigkeit einer "die wirtschaftliche Entwicklung vorauskonzipierenden und ordnenden Wirtschafts- und Planungsverfassung."

der staatlichen Eingriffsfunktion besteht dabei darin, daß die marktwirtschaftlichen Mechanismen nicht ersetzt, sondern durch eine gebietende oder verbietende Steuerung von Verhaltensweisen korrigiert werden sollen. Die Andenpaktstaaten haben sich insoweit, wie die meisten Entwicklungsländer, nicht für eine zentralverwaltungswirtschaftliche, sondern für eine induzierende Steuerung ihrer Entwicklung entschieden.[1)]

Es liegt nahe, hier an den Begriff "Investitionslenkung"[2)] in dem Sinne zu denken, wie er beispielsweise in der Bundesrepublik gebraucht wird. Die gesetzlichen Maßnahmen des Andenpaktes weisen allerdings sowohl in ihrer Qualität als auch in ihrer Zielrichtung erhebliche Unterschiede auf. Während die Notwendigkeit der Investitionslenkung in den Industriestaaten des Westens unter dem Gesichtspunkt diskutiert wird, "die Kontinuität, die Qualität sowie den langfristigen Wachstumsprozeß einer bestehenden hochentwickelten, dynamischen Industrie abzusichern und in gesellschaftlich gewünschte Bahnen zu lenken,"[3)] muß ein solcher Wachstumsprozeß in den Andenpaktstaaten erst in Gang gesetzt, bzw. seine bisherigen Deformationen abgebaut werden. Hieraus folgen zwangsläufig Lenkungsmaßnahmen, die umfassender und einschneidender auf den bisherigen Entwicklungs-

---

1) Vgl. hierzu auch Petersmann, S. 123 ff

2) Unter Investitionslenkung ist hier eine selektive, öffentliche Beeinflussung der sektoralen und regionalen Struktur privater Investitionen zu verstehen. Vgl. Meißner, S. 32. Die Intervention des Staates verfolgt dabei primär stabilitäts-, struktur- und gesellschaftspolitische Ziele. Vgl. Schmieder, S. 210

3) Schmieder, S. 210

verlauf einwirken. Darüber hinaus geht es in den Andenpaktstaaten ausschließlich um die gezielte Steuerung von Kapital- und Technologiebeiträgen ausländischer Herkunft. In den Industriestaaten hingegen richtet sich die Investitionslenkung generell auf private Investitionen, deren Produktions-, Entscheidungs- und Forschungszentren zumeist auch in diesen Ländern angesiedelt sind.[1] Die Mobilität des Anlagekapitals und die Gefahr eines Ausweichens in andere Länder ist daher in den Industriestaaten sehr viel geringer als etwa in den Paktstaaten. In dieser Gefahr liegt aber ein entscheidendes Regelungsproblem für die Mitgliedsländer der Integrationsgemeinschaft. Denn über eine Abwehr von bestimmten unerwünschten Investitionen hinaus ist ihr starkes Interesse an ausländischen Kapital- und Technologiebeiträgen ungebrochen. Bei den zu treffenden Maßnahmen kam es deshalb darauf an, daß trotz weitestgehender Berücksichtigung von eigenen Interessen, der Zufluß und der Bestand an ausländischen Investitionen nicht fundamental gestört wird.

Die Andenpaktstaaten haben sich angesichts dieser Situation für ein System direkter Steuerungsmechanismen in Form von Rechtsnormen entschieden.[2] Indirekte Lenkungsmaßnahmen, wie etwa die Verlagerung der Staatsnachfrage, steuerliche Anreize und Belastungen oder

---

1) Vgl. Schmieder, S. 211

2) Direkte Steuerung insofern, als diese Maßnahmen vom Investor unmittelbar ein bestimmtes Tun oder Unterlassen fordern. Vgl. Meißner, S. 116

Subventionen können in diesem Zusammenhang zwar auch eine Rolle spielen, diese haben aber allenfalls ergänzende Bedeutung.[1] Unter Effizienzgesichtspunkten sind direkte Eingriffe in das traditionelle Ordnungsgefüge, jedenfalls dort als ein geeignetes Mittel anzusehen, wo es darum geht, negative und unerwünschte Erscheinungsformen ausländischer Investitionstätigkeit mittels von Verboten zu verhindern. Hierunter fallen z.B. Niederlassungsverbote oder Reinvestitions- und Kapitaltransferbeschränkungen. Derartige Maßnahmen sind relativ leicht überprüfbar und werden gewöhnlich auch nicht unterlaufen.

Probleme werfen dagegen Regelungen auf, die nicht nur verhindernden Charakter haben, sondern in erster Linie das Investitionsverhalten in eine bestimmte Richtung beeinflussen sollen. Einem Begriff von Schmieder folgend könnte man diese Regelungen als "bewirkende"[2] oder aber auch als gebietende Maßnahmen bezeichnen. Die meisten Regelungen des Andenpaktes, angefangen von den Zulassungsbestimmungen über die Transformationsvorschriften bis hin zu den Technologietransfervorschriften, sind bewirkender Natur, Grundsätzlich geht es bei diesen Maßnahmen darum, Kapital- und Technologiebeiträge zuzulassen, nur sollen diese von den Normadressaten im Sinne der vorgegebenen Ordnungsziele verwandt werden. Eine effiziente Einflußnahme kann

---

1) Zu denken wäre hier z.B. an die steuerliche Begünstigung von ausländischen Unternehmen, die sich in SAICA's umwandeln.

2) Schmieder, S. 210

unter diesen Umständen aber nur dann gewährleistet sein, wenn die Rechtssätze in ihrer Ausgestaltung die erkennbare Wirkung des weiten Feldes wirtschaftlicher Zwänge hinreichend berücksichtigt haben und somit durch die Rechtsunterworfenen befolgt werden können. Angesichts der Komplexität wirtschaftlicher Tatbestände und ihrer raschen Veränderbarkeit liegt hier das zentrale Problem von umfassenden rechtsnormativen Eingriffen in ein gegebenes Ordnungsgefüge. Oftmals erweisen sich normative Regelungen als zu schematisch, so daß sie ihrer Lenkungsfunktion nicht gerecht werden.[1] Ein besonderes markantes Beispiel in diesem Zusammenhang sind die Bestimmungen über exportorientierte Unternehmen, die der Vielfalt wirtschaftlicher Faktoren in völlig ungenügender Weise auf normativer Ebene Rechnung getragen haben.[2] Auch am Beispiel der integrierten Industrieprogrammierung des Andenpaktes ist bereits deutlich geworden, daß es außerordentlich schwierig ist, von staatlicher Ebene herab die Zuteilung der einzelnen Produktionsbereiche vorzuplanen und dann die Realisierung und Durchführung der Projekte privaten Unternehmen zu überlassen.[3]

---

1) Vgl. zur Problematik allgemein, Meißner, S. 118

2) Vgl. diese Arbeit, S. 102 - 103

3) So fanden sich z.B. in Venezuela wie auch in den anderen Paktstaaten nach erfolgter Zuteilung im Bereich der Metallmechanik keine Unternehmen, die die Produktion übernehmen konnten oder wollten.

Die Vorhersehbarkeit wirtschaftlicher Notwendigkeiten und Verhaltensweisen einerseits sowie ihre Einbeziehung in die rechtlichen Regelungen andererseits scheint nur begrenzt möglich. Damit aber sind die Widersprüche zwischen den gesetzlichen Ordnungszielen und ihrer tatsächlichen Durchsetzung gleichsam vorprogrammiert.

II Leistungsdefizite der Verwaltung

Die Andenpaktstaaten haben versucht, diese Probleme im Wege einer flexiblen Gestaltung der Rechtssätze und eines erhöhten Handlungsspielraums für die Verwaltung möglichst gering zu halten.[1)] Den nationalen zuständigen Behörden werden nicht nur formelle, gesetzlich präzisierte Kontroll- und Prüfungsfunktionen übertragen, sondern weitreichende industrie- und technologiepolitische Entscheidungen abverlangt, die auf nicht näher eingegrenzten Ermessensspielräumen beruhen. Hierunter fallen unter anderem die Beurteilungen, wann ein ausländisches Unternehmen mehr als 80 % exportiert, wann ein Industriebereich als ausreichend versorgt gilt, wann ein Vermarktungsunternehmen der obligatorischen Transformation unterliegt, wie Unternehmen zu behandeln sind, die eine Transformationsverpflichtung mangels Käufer nicht erfüllen können, oder wann ein Technologietransfervertrag notwendige und wünschbare Technologie für das Land vermittelt. Das Integrationsrecht,

1) So auch die Erklärung des Superintendenten der SIEX vom 11. März 1977 in "El Nacional", nach Avalos (CONICIT), S. 142

wie auch die venezolanischen Ausführungsbestimmungen haben die Kriterien, nach denen sich diese Fragen zu beurteilen haben, nur andeutungsweise festgelegt. Angesichts der Vielzahl von denkbaren Einzelfällen und der sich rasch verändernden wirtschaftlichen Parameter dürfte gerade hier eine Subsumption unter vorgegebenen normativen Kriterien kaum möglich und nicht funktionsgerecht sein. Im Ansatz entspricht diese erweiterte Kompetenzzuweisung dem, was Schmieder die "verhandelte Industrialisierung" genannt hat.[1] Der öffentlichen Verwaltung soll danach innerhalb eines gegebenen normativen Rahmens ein größtmögliches Maß an Handlungsfreiheit eingeräumt werden, um auf die spezifischen Bedingungen und Umstände eines Projektes bestmöglichst eingehen zu können.

Bei der bedeutsamen Rolle der Administration im Hinblick auf die Behandlung ausländischer Investitionen und Technologieverträge können jedoch nicht die erheblichen Leistungsdefizite außer acht gelassen werden, die die Verwaltung in Venezuela wie auch in anderen Staaten Lateinamerikas traditionell aufweist.[2] Die chronische Ineffizienz des staatlichen Verwaltungsapparates, vor allem die Zersplitterung der Kompetenzbereiche,hat sich in Lateinamerika in der Tat als entscheidender entwicklungshemmender Faktor erwiesen. Allzu oft wurde die Diskrepanz zwischen staatlicher Planung und dem von der öffentlichen Verwaltung Vollziehbaren deutlich. Von diesen Problemen

---

1) Vgl. Schmieder, S. 114 ff

2) Vgl. Esser, "Oil and Development ...", S. 54 ff

konnte nach Ansicht vieler Beobachter auch nicht die Implementierung und Ausführung der Gemeinsamen Investitions- und Technologietransferbestimmungen unberührt bleiben.[1)]

Auch in Venezuela ist wirtschaftliche und soziale Entwicklung nach Brewer-Carias[2)] nicht so sehr ein Problem mangelnder Ressourcen, sondern des Unvermögens zu verwalten. Dabei handelt es sich im Falle dieses Landes nur bedingt um ein personelles Problem. Verantwortlich zeichnen vorrangig die langjährigen strukturellen Fehlentwicklungen. Die bestehende Aufblähung des Verwaltungsapparates und dessen gleichzeitige Ineffizienz ist das Resultat eines ungeordneten Entfaltungsprozesses. Bestehende Strukturen wurden mit jeder Verwaltungsreform[3)] nicht geändert, sondern ständig von neuen Institutionen überlagert.[4)]

---

1) Vgl. die diesbezüglichen Äußerungen in Petersmann, S. 178, Fußn. 263

2) Brewer-Carias, S. 347, stützt sich dabei auf die Ergebnisse der staatlichen Untersuchungskommission zur Reform der öffentlichen Verwaltung von 1972 (Comisión Présidencial para la Reforma de la Administración Pública). Vgl. Purroy, S. 82 ff

3) So zuletzt die 1969 erfolgte Aufteilung Venezuelas in 8 Verwaltungszonen.

4) Während die Ministerialverwaltung in der Organisation und Kompetenzzuweisung seit 1936 unverändert geblieben ist, wurden durch verschiedene Verwaltungsreformen und Dezentralisierungsversuche in Form von "Institutos Autónomos" und "Corporaciones Regionales de Desarollo" die gesamte öffentliche Verwaltung zusehends unüberschaubarer. Bei den "Institutos Autónomos" und den "Corporaciones Regionales de Desarollo" handelt es sich entweder um staatliche Unternehmen, die neben den Privatunternehmen wirtschaftliche Funktionen ausüben oder um

Das Ausbleiben einer Gesamtreform führte zu der heute allseits herrschenden Überschneidung von Kompetenzbereichen, zu Ressortegoismus, zur Duplizität staatlicher Maßnahmen, langen und kostenaufwendigen Verwaltungswegen oder fehlenden Zuständigkeiten, die die Durchsetzung staatlicher Ordnungsziele erschwerten, wenn nicht verhinderten.[1)]

Vor diesem Hintergrund ist die Zuweisung sämtlicher Befugnisse, die die Regelung ausländischer Direktinvestitionen und Technologietransfers betreffen, an ein einziges Organ allerdings eine Ausnahme. Die Vereinigung aller Funktionen auf die SIEX[2)] sollte die Investitionsabläufe im Interesse der beteiligten Par-

---

(Fortsetzung der Fußnote 4) von Seite 183)

Planungs- und Entwicklungskörperschaften, die, ausgerüstet mit besonderen Exekutivvollmachten gegenüber der Zentralverwaltung, diese entlasten und regional begrenzt öffentliche Planungs- und Entwicklungsprojekte ausführen sollen.

1) Die Untersuchungskommission zur Reform der öffentlichen Verwaltung hat deshalb z.B. auch vorgeschlagen, die Staatsunternehmen grundsätzlich von der allgemeinen öffentlichen Verwaltung loszulösen, um deren wirtschaftliche Produktivität nicht zu gefährden. Vgl. Balassa, S. 61

2) Die gesetzliche Abgrenzung der Funktionen der SIEX findet sich im Dekret 2442, Art. 9; zur internen Organisation siehe Resolución Nr. 2197 des Ministerio de Fomento vom 25. Mai 1976. Danach besteht die SIEX neben einem beratenden Komitee und dem Büro des Superintendenten aus den Abteilungen, Ausländische Investitionen, Technologie, Register und Kontrolle, weiterhin einer Rechtsabteilung, den zwei Abteilungen für Verwaltung und Dokumentation/Technische Information und schließlich dem Beigeordneten des Superintendenten.

teien administrativ überschaubar gestalten und von Anfang an nicht in den Wirkungsbereich der allgemeinen Verwaltungsmisere bringen. Die Zuordnung der SIEX zum "Ministerio de Fomento"[1], dem Wirtschafts- und Entwicklungsministerium des Landes, verknüpfte zudem die Regelung ausländischer Kapital- und Technologiebeiträge eng mit der industriellen und gesamtwirtschaftlichen Entwicklungsplanung. Damit sollte auch auf institutioneller Ebene sichergestellt werden, daß der weite Handlungsspielraum der SIEX vor allem im Hinblick auf die Verwirklichung der nationalen entwicklungspolitischen Zielvorstellungen genutzt wird.

Obwohl der Rechenschaftsbericht für das Jahr 1977 einige bemerkenswerte Leistungsnachweise in Zahlen erbringt,[2] gibt es aber Anzeichen dafür, daß die SIEX über die formellen Kontroll- und Registrierfunktionen hinaus, die ihr zugewiesenen Funktionen nur bedingt erfüllen kann. Am 1. April 1977 wurde die Behörde dem "Ministerio de Fomento" wieder ausgegliedert und nunmehr dem Finanzministerium unterstellt.[3]

---

1) Gem. Dekret 62, Art. 3

2) Vgl. SIEX, memoria 1977, S. 18 - 19. Insgesamt hatte die Behörde über 5.525 Anträge zu entscheiden, davon wurden 89,2 % abschließend bearbeitet. Bei der Genehmigung von neuen Unternehmen, Kapitalerhöhungen und Aufnahme von externen Krediten wurde von 527 Anträgen 91 %, von 189 Technologietransferverträgen ebenfalls 92 % abgewickelt.

3) Gem. Ley Orgánica de la Administración Central, Art. 26, Nr. 11, vom 22. Dezember 1976; abgedruckt in derecho de la integración 24, (März 1977), S. 304 ff

Es ging dabei um eine Stärkung der allgemeinen Kontrollfunktion der SIEX. Im Rahmen der Besteuerungsaufgabe verfügte das Finanzministerium traditionell über eine größere Sachkenntnis im Umgang mit ausländischen Investitionen und hatte im Unterschied zu der sich erst konstituierenden SIEX bereits einen Überblick über den Gesamtbestand der ausländischen Unternehmen und deren Transaktionen. Das Finanzministerium war deshalb auch von Anfang an mit aufgerufen, über die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen zu wachen. In Anbetracht der Verfahrensschwierigkeiten interministerieller Zusammenarbeit lag es daher nahe, die SIEX in die Finanzverwaltung einzugliedern, um die formellen Kontrollfunktionen zu zentralisieren.

Eine in seinen Folgen eher langfristig wirkende Begleiterscheinung der Neuorganisation ist allerdings der Umstand, daß damit die entwicklungspolitische Basis der Kontrollbehörde geschmälert wird. Die übergreifende Aufgabenstellung der SIEX, unter Ausnutzung der rechtlichen Spielräume interessengerechte wirtschaftliche Entscheidungen zu fällen, wird jedenfalls durch die Trennung vom "Ministerio de Fomento" erheblich erschwert. Es besteht die Gefahr, daß die Arbeit der SIEX von der allgemeinen Industrialisierungspolitik isoliert wird. Lediglich das beratende Komitee (comité assesor)[1], das sich unter Vorsitz des

---

1) Nach Dekret 63, Art. 10 - 12, ist das beratende Komitee ein Organ der SIEX.

Leiters der SIEX aus höheren Vertretern der Finanz- und Entwicklungsministerien, der zentralen Koordinations- und Planungsbehörde (CORDIPLAN)[1], der venezolanischen Zentralbank und des Außenhandelsinstituts (ICE) zusammensetzt, gewährleistet in gewissem Umfang die Berücksichtigung von ressortübergreifenden Gesichtspunkten.[2] Darüber hinaus hat es die SIEX bisher nicht verstanden, ständige kooperative und informatorische Kontakte auf mittlerer Verwaltungsebene zu den lokalen Entwicklungs- und Planungskörperschaften, insbesondere zu CORDIPLAN, aber auch zu Forschungsinstituten oder Ingenieurbüros, die für eine technische Evaluierung von Technologietransferverträgen erforderlich wären, herzustellen.[3] Es fehlt daher an einem weitgefächerten Informationssystem, daß der SIEX zuarbeiten und Entscheidungen in fachlichen Detailfragen absichern könnte.

---

1) CORDIPLAN, gegründet im Jahre 1958, ist für die wirtschaftliche Gesamtplanung, d.h. insbesondere für die Aufstellung der 5-Jahres-Pläne (Planes de la Nación) in Venezuela verantwortlich. Sie hat praktisch den Rang eines Planungsministeriums. Allerdings haben die Pläne nur Orientierungscharakter, da sie weder für den öffentlichen noch für den Privatsektor rechtlich verbindlich sind. Vgl. Purroy, S. 87 ff

2) Zum Beschlußverfahren vgl. Dekret 63, Art. 13 ff. Die SIEX benötigt die Zustimmung des beratenden Komitees bei der Genehmigung von Investitionsanträgen, von Transformationsvereinbarungen sowie bei Vertragsabschlüssen zur Übertragung von know-how und gewerblichen Schutzrechten.

3) Vgl. Avalos (CONICIT), S. 146

Die Wahrnehmung der ihr übertragenen Funktionen wird überdies durch die gegenwärtige Personalstruktur der SIEX beeinträchtigt. Zur Genehmigung und Kontrolle von Technologietransferverträgen konnte die SIEX z.B. im Jahre 1975 - 76 insgesamt auf sieben Mitarbeiter zurückgreifen.[1] Von den 189 Vertragsentwürfen, die ihnen in diesem Zeitraum unterbreitet worden waren, wurden zwar 91 % bearbeitet,[2] jedoch steht nach wie vor eine Überprüfung von 1.094 Verträgen aus, die vor dem 1. Januar 1974 geschlossen worden sind und die an die neuen gesetzlichen Bestimmungen angepaßt werden sollen. Es liegt nahe, daß mit diesem kleinen Personalbestand die Arbeit des Kontrollapparates sich im wesentlichen auf eine Überprüfung der vorgelegten vertraglichen Dokumente, etwa auf eventuell vorhandene Restriktivklauseln, beschränkt.

Der Untersuchungsbericht der staatlichen Technologie- und Wissenschaftsbehörde[3] kommt zu dem Ergebnis, daß die SIEX auch auf absehbare Zeit nicht in der Lage sein wird, Bedingungen für die Übertragung von Technologie, ihre Eignung für die industrielle Entwicklung tiefergehend zu beurteilen, wenn nicht auch gleichzeitig ein entsprechendes Informationssystem über bestehende technologische Alternativen, mögliche Lieferanten und deren Bedingungen aufgebaut wird.

---

1) Vgl. Avalos (CONICIT), S. 145, zwei Wirtschaftswissenschaftler, zwei technische Spezialisten, drei Rechtsanwälte.

2) SIEX, memoria 1977, S. 19

3) Avalos (CONICIT), S. 151

Dies gilt im gleichen Maße für die industriepolitischen Entscheidungen, die die SIEX im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen zu fällen hat. Die fehlende Einbettung in das nationale Planungsinstrumentarium läßt insbesondere eine Auslegung der Zulassungs- und Transformationsvorschriften im Hinblick auf spezifisch wirtschaftliche Bedürfnisse nur begrenzt möglich erscheinen. Entgegen dem in den eigenen Statuten zum Ausdruck kommenden Selbstverständnis, Träger von entwicklungspolitischen Entscheidungen zu sein,[1] reduzieren sich derzeitig die Aufgaben der SIEX auf rein formale Überprüfungstätigkeiten

III Hemmende Faktoren bei der Transformation ausländischer Unternehmen

Besondere Probleme wirft auch immer noch das Transformationskonzept des Andenpaktes auf. Während die bestehenden Regelungen des Kapital- und Zahlungsverkehrs mit dem Ausland, der Kreditaufnahme und des Gerichtsstandes als eine Fortführung von Selbstschutzmaßnahmen anzusehen sind, die in Lateinamerika traditionell verbreitet sind und deshalb rechts- wie wirtschaftspolitisch kaum mehr Kontroversen auslösten, bestanden bei den Bestimmungen des Niederlassungsrechtes von Anfang an erhebliche Zweifel, daß die gesetzlich vorgesehenen Kooperationsformen mit den ausländischen Investoren überhaupt realisierbar seien. Diese Bedenken betrafen in erster Linie die "fade-out" Bestimmungen für die bestehenden ausländischen Unternehmen.

---

1) Vgl. SIEX, memoria 1977, S. 2 - 3

Von Seiten ausländischer Investoren wurde vielfach darauf verwiesen, daß das joint-venture als Form einer zukünftigen Zusammenarbeit durchaus richtungweisend sein könne, jedoch eine Transformation ausländischer Unternehmen nach den Zielvorgaben der Dec. 24 sowohl für die Empfängerländer als auch für die Unternehmen selbst nicht tragbar sei.[1] Als Gründe wurden angeführt, die fehlenden lokalen Kapitalverfügbarkeiten zur Übernahme der Unternehmensanteile, Schwierigkeiten, passende Partner zu finden, und den Wert der zu veräußernden Anteile zu bestimmen, oder die übermäßige Bürokratisierung von geschäftlichen Abläufen.[2]

---

1) Pincus/Edwards, Journal of International Business Studies, Vol. 3, (1972), S. 90 - 91, die Ergebnisse einer Befragung von 50 multinationalen US-Gesellschaften zusammenfassend; so auch die Umfrage in Inter-American-Economic Affairs, Vol. 25, (1971), S. 58; Meeker, Inter-American-Economic-Affairs, Vol. 24, (1971), S. 29 und S. 40, kommt in einer differenzierten Befragung von 90 US-Unternehmen zu positiveren Ergebnissen: etwa 36 % stehen dem "fade-out" Modell nicht grundsätzlich ablehnend gegenüber; The Council of the Americas, der US-amerikanische Dachverband von 210 Unternehmen, die etwa 85 % aller privaten Direktinvestitionen der USA in Lateinamerika repräsentieren, äußert sich dahingehend: "Foreign investors do not invest to go out of business",; vgl. zusammenfassend zur Position der USA: Wionczek, comercio exterior, Mai 1971, S. 407 - 408

2) Vgl. Inter-American-Economic Affairs 71, Vol. 25, S. 58 - 59

In der Tat ist die Transformation bestehender ausländischer Unternehmen in Venezuela bisher nur ansatzweise durchgeführt worden.[1] Auffällig ist vor allem die überaus große Zahl der sogenannten "manifestaciones de voluntad".[2] Hiernach kann ausländischen Investoren gem. Dec. 24, Art. 1, der Status von nationalen Investoren zugesprochen werden, wenn sie auf das Recht verzichten, Kapital und Gewinne zu retransferieren. Insgesamt wurden bis Ende 1974 ca. 7500 derartige Anträge gestellt. Da eine effektive Kontrolle der Transferleistungen ins Ausland in Venezuela keinesfalls sichergestellt ist, könnte in diesen Anträgen eine Umgehungsmöglichkeit der Transformationsbestimmungen gesehen werden. Unabhängig davon und neben den aufgezeigten administrativen Leistungsdefiziten leidet das Transformationskonzept aber vor allen Dingen unter zwei Problemen. Erstens ist nicht geklärt, daß die zur Veräußerung stehenden ausländischen Unternehmensanteile übernommen werden und zweitens ist im Verlauf

---

1) Insgesamt hat die SIEX 28 Transformationsabkommen im Jahre 1977 abgeschlossen, wobei 4 in den Regelungsbereich von Dekret 2031 fielen, d.h. obligatorischer Natur waren. Diese geringe Anzahl von obligatorischen Umwandlungen bestehender Unternehmen begründet die SIEX einerseits mit den zahlreichen gesetzlichen Ausnahmemöglichkeiten (vor allem im Vermarktungsbereich) und andererseits mit der Tatsache, daß von den insgesamt 213 zur Entscheidung stehenden Fällen dieses Jahres, 178 erst im Dezember des Jahres der Behörde unterbreitet und deshalb nicht bearbeitet werden konnten. Vgl. SIEX, memoria 1977, S. 27; bzw. derecho de la integración 28 - 29 (November 1978), S. 137

2) Vgl. hierzu Mytelka, S. 90 und 91

der andinen Integration deutlich geworden, daß die Gewährung von Zollvorteilen innerhalb eines erweiterten Marktes für die bestehenden Unternehmen kaum ein Anreiz ist, sich freiwillig zu transformieren.

1) Die ungeklärte Frage der Übernahme ausländischer Unternehmensanteile

Die rechtlichen Bestimmungen haben die Frage, an wen die ausländischen Unternehmensanteile transferiert werden sollen, wie gezeigt, nicht geregelt. Aber auch in tatsächlicher Hinsicht ist bislang offen geblieben, daß die Unternehmensanteile überhaupt übernommen werden. Dies gilt gleichermaßen für die neugegründeten wie für die bestehenden ausländischen Unternehmen.

Ein endgültiger oder zumindest intermediärer Erwerb der Unternehmensanteile von Seiten des Staates ist derzeitig so gut wie ausgeschlossen. Im Unterschied zu den übrigen Staaten der Wirtschaftsgemeinschaft liegt dies in Venezuela nicht an den begrenzt zur Verfügung stehenden Kapitalmitteln. Die relativ günstige gesamtwirtschaftliche Situation Venezuelas, vor allem die ständig steigenden Einnahmen aus den Erdölexporten, lassen das Problem der Transformation in Venezuela jedenfalls nicht grundlegend zu einem solchen fehlender finanzieller Ressourcen werden, auch wenn hier derzeit gewisse Engpässe aufgetreten sind.[1] Ein

1) Durch die übermäßige Forcierung des infrastrukturellen Ausbaus und infolge zahlreicher industrieller Großprojekte, die nicht mehr allein durch Eigenmittel finanziert worden sind, wurde Venezuela erstmalig 1977 zum Nettokapitalimporteur. Die externe Verschuldung erreichte 1978 6 Milliarden US-Dollar.

massives Engagement des venezolanischen Staates ist vielmehr aufgrund seiner traditionellen Rolle in der Wirtschaftsentwicklung ausgeschlossen. Der venezolanische Staat hat sich immer an den Grundsatz der "Komplementären Intervention"[1] gehalten, nach dem er Investitionsbedingungen für privates Kapital schafft und nur dann eingreift, wenn die private Initiative nicht ausreicht. Das heute bestehende Entwicklungsmodell der "Economîa Mixta"[2], das eine Unterteilung des venezolanischen Wirtschaftssystems in Bereiche, die ausschließlich durch Staatsbetriebe mit allenfalls minoritären privaten Beteiligungen und in Bereiche, die privatwirtschaftlich betrieben werden,

---

(Fortsetzung der Fußnote 1) von Seite 192)

Im Zuge allgemeiner Sparmaßnahmen wurde daraufhin im Haushaltsentwurf 1979 der Anteil der Investitionsangaben, der in den Vorjahren etwa 42 % betrug (etwas höher jeweils die laufenden Ausgaben); drastisch auf 27 % gekürzt. Vgl. IMF, SM/79/225, S. 37. Diese Verknappung der Haushaltsmittel für Investitionsausgaben dürfte indes nur vorübergehend bestehen.

1) Purroy, S. 169 (unter Hinweis auf die entsprechende Definition des Entwicklungsministeriums). Dies ergibt sich auch aus Art. 98 der venezolanischen Verfassung, nach der der Staat die Privatinitiative schützen muß.

2) "Economîa Mixta" (gemischte Wirtschaft), wurde in der Regierungszeit des venezolanischen Staatspräsidenten Carlos Andres Perez zunehmend als "dritter Weg" der Entwicklung (neben Kapitalismus und Sozialismus) propagiert. Nach seinen Worten bedeutet dies: "Die Zusammenarbeit eines kraftvollen Staatskapitalismus mit einem sich frei entfaltenden privaten Unternehmertum."

vorsieht, hat daran nichts wesentliches geändert. Der Staat faßt den Aufbau und die Kontrolle des extraktiven Sektors und der Grundstoffindustrien als eigene Verantwortungsbereiche auf, während dem privaten Unternehmertum die übrigen Bereiche, vor allem die weiterverarbeitenden Industrien, die Landwirtschaft, die Bauwirtschaft und der Handel offenstehen.[1] Die Wirtschaftsbereiche, in denen staatliche Betriebe tätig werden können, sind von daher klar abgegrenzt. Ein endgültiger Erwerb der im Zuge der Transformation zur Veräußerung stehenden ausländischen Unternehmensanteile kommt deshalb von Seiten des Staates nicht in Betracht.[2]

Auch eine vorübergehende Übernahme im Sinne des von Hirschmann gemachten Vorschlages, zeichnet sich derzeitig nicht ab. Zwar ist z.B. der CVP,[3] einem staatlichen Finanzierungsorgan für Entwicklungsprojekte, rechtlich die Möglichkeit eingeräumt worden, Kapitalanteile ausländischer Unternehmen zu erwerben, jedoch ist von Seiten der CVP klargestellt worden, daß hiervon in den nächsten Jahren kein Gebrauch gemacht wird.[4]

---

1) Siehe "V Plan de la Nación", veröffentlicht in Gaceta Oficial, 1860 Extraordinario vom 11. Mai 1976, S. 38, vgl. Aranda, S. 270 ff

2) Zumal nach der Verstaatlichung der Erdöl- und Eisenhüttenindustrie ausl ändische Unternehmen sich in den Bereichen konzentrieren, die der Privatinitiative offenstehen.

3) "Corporación Venezolana de Fomento"

4) Vgl. Naim, S. 81, Fußnote 27

Die SIEX hat gleichfalls erklärt, daß der venezolanische Staat ausländische Unternehmensanteile nicht aufkaufen wird.[1)]

Als Zielgruppe für die Übernahme ausländischer Unternehmensanteile verbleiben insoweit nur natürliche oder juristische Personen des Privatrechts. Unter den jetzigen Bedingungen aber wird die durch das Kapitalmarktgesetz und in den Richtlinien der SIEX bezweckte breitgestreute Übertragung ausländischer Kapitalanteile an eine Vielzahl von privaten Kleinanlegern kaum Aussicht auf Realisierung haben. Es gibt in Venezuela weder einen Börsenhandel von Bedeutung, noch eine breitere Schicht von Kleinaktionären, die daran partizipieren könnten.[2)] Dies würde eine weitergestreute Vermögensverteilung bzw. die Existenz einer an längerfristigen Anlagewerten interessierten Mittelschicht voraussetzen. Zudem konzentriert sich das Kapital kleinerer Anleger infolge der inflationären Tendenzen in erster Linie auf Objekte, wie Wohnungseigentum oder Land, mit denen kurzfristig hohe spekulative Gewinne zu erzielen sind.[3)] Die Umwandlung eines ausländischen Un-

---

1) Vgl. Artikel in El National, Caracas den 29. August 1976. "El Gobierno no tiene el proposito de apoderarse de las Empresas Extranjeras". (Die Regierung hat nicht die Absicht, sich der ausländischen Unternehmen zu bemächtigen).

2) Diese Situation unterscheidet sich nicht von der anderer Paktstaaten, siehe zu Peru, Silva, derecho de la integración 28 - 29, (November 1978), S. 79

3) Venezolanische Anleger sind erfahrungsgemäß nur wenig an mittelfristigen bis langfristigen Anlagen mit 10 - 20 % Rendite interessiert. Vgl. hierzu ausführlich Johnson, the International Lawyer 1978, S. 258 ff

ternehmens in eine SAICA wird deshalb nur in Ausnahmefällen möglich sein.[1)]

Insoweit kommen als Nachfrager und Abnehmer der zur Veräußerung stehenden Unternehmensanteile allein die traditionellen nationalen Unternehmergruppen des Landes in Betracht. Obwohl gerade dies vom Gesetzgeber nicht mit dieser Ausschließlichkeit beabsichtigt worden ist, hängt von ihnen die Vollziehbarkeit der Umwandlung letztlich ab und hierin liegt ein wesentliches Unsicherheitsmoment des Transformationsmodells. Solange von dieser Seite, aus was für Gründen auch immer, kein Interesse an einem Erwerb gezeigt wird, muß die Umwandlung ausländischer Unternehmen, trotz Abschlusses einer Transformationsvereinbarung mit der SIEX, unterbleiben oder ausgesetzt werden. Damit aber ist das gesamte Transformationskonzept mit erheblichen Unwägbarkeiten behaftet.

2) Die derzeitige Entwicklung der Handelsliberalisierung

Die Transformation bestehender ausländischer Unternehmen wird außerdem nachteilig durch die Tatsache beeinflußt, daß die Integration im Andenpakt bislang nicht die erwarteten Fortschritte gemacht hat. Das Transfor-

1) Bis Januar 1977 wurde erst ein Unternehmen in eine SAICA umgewandelt ("Indústrias Berol"). Insgesamt gibt es in Venezuela derzeitig fünf Unternehmen in der Rechtsform der SAICA. Vgl. Johnson, International Lawyer 1978, S. 258

mationsmodell ist seinem Wesen nach mit der Handelsliberalisierung innerhalb des Gemeinsamen Marktes verknüpft. Es beruht auf der Annahme, daß die Möglichkeit in einem erweiterten Markt präsent zu sein, den bestehenden ausländischen Unternehmen genügend Anreiz bieten wird, sich freiwillig umzuwandeln. Zugrunde gelegt wurde jeweils ein wirksames Voranschreiten der Wirtschaftsintegration.

Gerade hier mußte der Andenpakt empfindliche Rückschläge hinnehmen. Obwohl der interregionale Zollabbau zunächst Fortschritte machte und für einen raschen Anstieg der Handelsströme verantwortlich zeichnete,[1] stagnierte infolge der wirtschaftspolitischen Divergenzen zwischen den Mitgliedsländern der Liberalisierungsprozeß seit 1975 zusehends. Im Jahre 1976 verschoben die Mitgliedsländer durch das "Protokoll von Lima" die Frist für das Erreichen einer Zollunion von 1985 auf 1988. Durch das "Protokoll von Arequipa" wurde diese Frist um ein weiteres Jahr verlängert.[2] Damit wurde das wichtigste Instrument der Wirtschaftsintegration teilweise blockiert.

Die Ausweitung des Warenaustausches innerhalb der Region wird überdies durch mangelnde infrastrukturelle Voraussetzungen erschwert.[3] So fehlt es an geeigneten

---

1) Vgl. JUNAC, "Mecanismos ...", S. 25 ff

2) Vgl. im einzelnen Mytelka, S. 44 ff

3) Vgl. Milenky, Year Book of World Affairs 79, S. 172, zu den Desintegrationsfaktoren in der Gruppe.

Straßenverbindungen und an den notwendigen Hafenkapazitäten. Komplizierte Ursprungszeugnisverfahren, die fehlende Praxis der Zollbehörden, zwischen Waren andiner Herkunft und solchen aus Drittländern zu unterscheiden, und die nicht konsequent durchgeführte Einräumung gegenseitiger Verkehrsrechte, schaffen de facto neue Handelshemnisse.[1] Die im Vergleich zu den übrigen Mitgliedsländern schlechten Standortbedingungen in Venezuela[2] schränken schließlich die Möglichkeiten von Unternehmen, in den Gemeinsamen Markt zu exportieren, ein.

Für ausländische Unternehmen besteht deshalb kaum eine Veranlassung, sich im Hinblick darauf, die "Vorteile" der Handelsliberalisierung in Anspruch nehmen zu können, umzuwandeln. Nach Angaben der SIEX[3] zog sichein Großteil der bestehenden ausländischen Unternehmen, soweit sie freiwillig in eine Umwandlung einwilligten, vollständig aus Venezuela zurück. Dies ist

---

1) Vgl. Vargas-Hidalgo, Journal of Common Market Studies (Vol. XVIII), März 1979, S. 222; Oswald, S. 184 f

2) Vor allem die höheren Lohnkosten und die Überbewertung des Bolivars.

3) Von den insgesamt 24 Transformationsabkommen, die die SIEX im Jahre 1977 bei Auslaufen der gesetzlichen Anmeldungsfrist mit den bereits bestehenden ausländischen Unternehmen abschloß, optierten 12 freiwillig für eine Umwandlung in nationale Unternehmen. Die Hälfte der betreffenden Unternehmen wollen demnach ihre Kapitalanteile ganz oder wenigstens zu mehr als 80 % aufgeben. Vgl. SIEX, memoria 1977, S. 26 - 27; vgl. auch derecho de la integración 28 - 29, (November 1978), S. 137

jedoch nicht der eigentliche Sinn der Transformationsbestimmungen. Es geht den Andenpaktstaaten vor allem darum, mit Hilfe der Handelsliberalisierung das Entstehen partnerschaftlicher Unternehmensformen zu fördern. Angesichts der Schwierigkeiten, mit der die andine Wirtschaftsintegration behaftet ist, erweisen sich die aber in Aussicht gestellten Vergünstigungen als nicht hinreichend tragfähig. Auch in diesem Punkt bedarf das Transformationskonzept einer Überarbeitung.

IV Die begrenzten Wirkungen einer einseitigen Reglementierung des Technologietransfers

Die Regelung des Technologietransfers durch die Bestimmungen der Dec. 24, 84 und 85 ist ein erster Versuch der Andenpaktstaaten, der Übertragung und Nutzung ausländischer Technologie Spielregeln zugrunde zu legen, die dem Verlangen nach autonomer Entwicklung auch in diesem Bereich Rechnung tragen sollen. Angesichts einer Industrialisierungsstrategie, die die zunehmende Verwendung technologieintensiver Produktionsverfahren bedingt, diese aber mangels eigenen technologischen Potentials aus dem Ausland beziehen muß, sind die tatsächlichen Wirkungsmöglichkeiten einer gesetzlichen Reglementierung des Transfers allerdings begrenzt.[1)]

Es ist eindeutig, daß die Rechtsnormen im wesentlichen nur eine formale Überprüfung und Kontrolle der Vertragsverhältnisse zwischen den Technologiegeber und Empfän-

1) Vgl. Matos, S. 287 und 306

gern bewirken können.[1] Die Annahme, daß die gesetzlichen Instrumente darüber hinaus eine qualitative Änderung der Übertragung und Nutzung ausländischer Technologie herbeiführen werden, wäre, wie Sagasti feststellt, eine "technokratische Illusion".[2] Die Elimination restriktiver Klauseln aus Lizenzverträgen durch staatliche Kontrollmaßnahmen gewährleistet nicht schon eo ipso ein Wohlverhalten der beteiligten Vertragsparteien im Sinne der gesetzlichen Bestimmungen. Ein Lizenznehmer, der eine bestimmte Technologie benötigt, unterwirft sich, soweit dies vom wirtschaftlichen und unternehmerischen Standpunkt für ihn vertretbar ist, auch dann den Bedingungen des Lizenzgebers, wenn der Vertrag selbst diese nicht widerspiegelt.[3] Das technologische Verhalten der Empfänger wird primär von den wirtschaftlichen Sachzwängen bestimmt. Bei einem steigenden Bedarf an ausländischer Technologie dürfte aber für eine einseitige Reglementierung der Vertragsbedingungen durch die Empfänger-

---

1) Weiterreichend ist hier allerdings eine Bestimmung wie die von Dekret 2442, Art. 67, nach der Technologietransferverträge die Verpflichtung für den Technologiegeber enthalten müssen, eine entsprechende Anzahl nationales Personal zu schulen und Entwicklungs- und Forschungsaufgaben im Land selbst durchzuführen.

2) Sagasti, S. 16

3) Sagasti, S. 19, "A potential licencee, who needs technology is in fact at the mercy of the licencer, who has the tecnology. No amount of goverment intervention can restrict the pressures imposed by a licencer and most licencees submit voluntarily to the demands, ..."

länder nur wenig Spielraum bestehen. Dies jedenfalls solange nicht, als sich ihre Verhandlungsposition nicht durch zusätzliche Maßnahmen, wie die systematische Erfassung des Technologiemarktes, die Diversifizierung der Bezugsquellen oder erweiterte interne Finanzierungsmöglichkeiten, verbessert hat. Vor allem die laufende Inanspruchnahme von externen Krediten zur Finanzierung der benötigten Technologie,[1] ist für die Empfänger ein erhebliches Hindernis, wirksam in ihrem Interesse Einfluß auf die Vertragsgestaltung auszuüben. In der Regel knüpfen gerade die internationalen Großbanken an eine Kreditgewährung die Verpflichtung für den Begünstigten, daß die finanzierten Investitionen und Leistungen aus dem Land bezogen werden, in dem die Bank ihren Stammsitz hat.[2]

---

1) Dies ist auch im steigenden Maße im vergleichsweise kapitalstarken Venezuela der Fall. Vgl. Avalos (CONICIT), S. 51ff. Dies ist darauf zurückzuführen, daß einerseits langfristige Kredite auf dem venezolanischen Kapitalmarkt sehr knapp und nur schwer erhältlich sind und andererseits die Aufnahme von Krediten auf den internationalen Finanzmärkten zu weitaus günstigeren Konditionen möglich ist, vgl. ausführlich Barrio (CONICIT), S. 45 ff

2) So wurde z.B. mit den französischen Banken, die an der Finanzierung des größten petrochemischen Werkes im Land "El Tablazo" beteiligt sind, vereinbart, daß mindestens 85 % der Finanzierungssumme für Leistungen und Material aus Frankreich zu verwenden sind. Vgl. Paredes/Serna (CONICIT), S. 69; entsprechend auch Villanueva (CONICIT), S. 42 - 43. Obwohl dies eine gängige Vertragspraxis ist, dürfte eine derartige Klausel, die den lokalen Vertragspartner an eine bestimmte Lieferquelle bindet, vor allem gegen Dec. 24, Art. 20a, verstoßen.

Die Gegenläufigkeit von technologiepolitischen Ordnungszielen einerseits und den wirtschaftlichen Zwängen andererseits, hat deshalb auch in Venezuela vielfach ein tatsächliches Verhalten der beteiligten Parteien zur Folge, das sich nicht mit den technologierechtlichen Bestimmungen des Landes deckt. Dies gilt nach den bisher gemachten Erfahrungen gleichermaßen für Staatsunternehmen wie für den Privatsektor.

Bezeichnend sind z.B. die Verträge über technische Assistenz, die zwischen der staatlichen Holdinggesellschaft PETROVEN und den ehemaligen Konzessionären des Erdölsektors zur weiteren Versorgung und Wartung der enteigneten Anlagen abgeschlossen wurden. Es wurde dabei explizit vertraglich vereinbart, daß bei Rechtsstreitigkeiten zwischen den Vertragspartnern die venezolanische Rechtsprechung ausgeschlossen ist.[1)] Ein ebenso gegen die normativen Bestimmun-

---

1) So der mit Wirkung vom 1. Januar 1976 geschlossene technische Dienstleistungsvertrag zwischen LLANOVEN (Tochter der PETROVEN) und MODECA, einer Tochterfirma der US-amerikanischen Gesellschaft Mobil-Oil in Venezuela. Art. 18 dieses Vertrages sieht vor, daß alle Rechtsstreitigkeiten oder Meinungsverschiedenheiten, die sich aus diesem Vertrag ergeben und nicht friedlich beigelegt werden können, auf Antrag einer der Vertragspateien durch ein Schiedsgericht in der Stadt Paris, Frankreich, entsprechend den Regeln der Internationalen Handelskammer durch drei nach diesen Regeln ernannte Schiedsrichter entschieden werden. Vgl. hierzu ausführlich Doc., "El secreto de los contratos petroleras de asistencia técnica", S.58 und 80; Avalos (CONICIT), S. 148; entsprechend der Artikel in El Nacional vom 10. Juni 1977: "Inconstitucionales y lesivos al Pais Contratos suscritos por PETROVEN con las Exconcesionarias!"

gen verstoßendes Verhalten ist auch nach einer Untersuchung von CONICIT[1] in der petrochemischen Industrie festzustellen. Danach haben vier von sieben gemischten Unternehmen dieses Wirtschaftssektors, die technologischen Leistungen ihrer ausländischen Partner unter Einschluß von Know-how und gewerblichen Schutzrechten kapitalisiert, obwohl dies gem. Dec. 24, Art. 21, untersagt ist.

Desgleichen gibt es bisher wirtschaftlich tragbare noch administrativ vollziehbare Möglichkeiten, im Rahmen der bisherigen Industrialisierungsstrategie den Transfer von sog. Technologiepaketen einzuschränken.[2]

Nach den Erfahrungen der SIEX wickelt sich heute jedes bedeutendere Technologietransfergeschäft mit Venezuela in Form des Paketes ab.[3] Die Vorteile für das Empfängerland liegen in dem schnellen und sicheren Erwerb von vollständigen Produktionseinheiten, d.h. neben Maschinen, Ausrüstungsgütern, Ersatzteilen, auch das zum Betrieb erforderliche patentierte und nicht patentierte

---

1) Vgl. Villanueva (CONICIT), S. 32 und 48

2) Unter Technologiepaket ist die Gesamtheit aller materiellen und immateriellen technischen Voraussetzungen zu verstehen, die für die Durchführung eines Projektes erforderlich sind und die, obwohl die einzelnen Bestandteile des Paketes gemeinhin aus verschiedenen Quellen stammen, vertraglich nur als Ganzes bezogen werden können. Vgl. Moreno-Posada, S. 94, hierunter fallen in erster Linie die Anlagengeschäfte.

3) Vgl. Soto Alvarez, RIW 1978, S. 723

Wissen, entsprechend ausgebildetes Personal, notwendige Wartungsleistungen bis hin zur Produktmarke und Produktvermarktung. In seiner Gesamtheit verspricht das Technologiepaket für den Empfänger ein Höchstmaß an produktiver Effizienz und einen schnellen Übergang von der Phase der Planung und Konstruktion zur eigentlichen Produktionsphase. Die tiefere Problematik einer massiven Verwendung ausländischer Technologiepakete, die auch die derzeitige Entwicklung in Venezuela prägt, liegt nicht allein in einer weiteren Belastung des Empfängerlandes durch steigende Nutzungsentschädigungszahlungen, sondern vor allem darin, daß den lokalen technologischen Innovationen keine marktorientierten Entwicklungs- oder Absatzmöglichkeiten verbleiben. Die Beteiligung von bereits im Lande verfügbaren Technologien wird durch die paketierte Übertragung aus dem Ausland ausgeschlossen.

Den zuständigen nationalen Behörden wird deshalb gem. Dec. 84, Art. 9, empfohlen, über eine Vertragsprüfung entsprechend den Bestimmungen der Dec. 24, Art. 19 und 20, hinaus, Informationen einzuholen, die die Zerlegung des Paketes in seine einzelnen technologischen Bestandteile und eine Aussonderung derjenigen Teile ermöglicht, die notwendigerweise aus dem Ausland bezogen werden müssen. Weder die SIEX noch eine andere Institution ist aber derzeitig in der Lage, diese Empfehlung in die Tat umzusetzen. Zum einen ist eine systematische Erfassung des nationalen Technologiemarktes durch den Aufbau eines mit der SIEX verbundenen Informationssystems noch nicht einmal ansatzweise

in Angriff genommen worden.[1] Dies aber wäre eine notwendige Voraussetzung, um im einzelnen eine Identifizierung von ersetzbaren Vertragsbestandteilen vornehmen zu können. Zum anderen muß in Anbetracht der kaum entwickelten technologischen Infrastruktur des Landes bezweifelt werden, daß es überhaupt weiterreichende Möglichkeiten gibt, Bestandteile von ausländischen Technologiepaketen durch nationales technologisches Potential zu substituieren. Ein unternehmerisches Interesse an einer Verwendung nationaler Technologie dürfte außerdem bei dem eindeutigen Vorrang von wachstumsorientierten Gesichtspunkten nur in Einzelfällen gegeben sein. In diesem Zusammenhang ist auch zu verstehen, warum bisher die "Gemeinsame Regelung für staatliche Käufe im Andenpakt" noch immer nicht über das Entwurfsstadium hinausgekommen ist, obwohl diese gem. Dec. 49, Art. 32, bereits vor dem 31. November 1972 verabschiedet werden sollte.[2] Eine solche Rege-

---

1) Das Gesetz zur Gründung einer Technologiebank, die technologische Informationen sammeln, systematisieren sowie den Transfer von Technologie finanzieren soll, ist bisher nicht über das Entwurfsstadium hinausgekommen, vgl. Avalos (CONICIT), S. 65

2) Im Jahre 1977 legte die Junta nach mehrfachen Anläufen unter dem Titel: "Orientaciones para un régimen de compras estatales en el Grupo Andino" erneut einen Entwurf vor, der durch die Regierungen der Mitgliedsländer zwar "zur Kenntnis" genommen, jedoch bisher weder erörtert noch verabschiedet worden ist. Siehe JUNAC, J/PE/90 vom 8. November 1977, abgedruckt in derecho de la integración 28 - 29, (November 1978), S. 124 ff

lung hätte die Mitgliedsstaaten in stärkerem Maße dazu verpflichtet, Kapitalgüter und technologische Leistungen aus den Ländern der Subregion zu beziehen.

Eine über die formale Einflußnahme auf die Vertragsgestaltung hinausgehende Bedeutung kann die Reglementierung des Technologietransfers nur in dem Maße gewinnen, in dem die in der Dec. 84 niedergelegten allgemeinen technologiepolitischen Maßnahmen auch ausgeführt werden. Der Versuch, die Übertragung und Nutzung ausländischer Technologie interessensgerechter zu gestalten, ist insbesondere nicht von der Notwendigkeit zu trennen, die internen technologischen Innovationsmöglichkeiten zu verbessern. Der Aufbau eines Informationssystems, das den Technologiemarkt für die Empfängerländer transparenter macht, ist dabei ebenso erforderlich wie die Bereitstellung eigener Finanzierungsinstrumente. Nur in ihrer Gesamtheit können diese Maßnahmen die von den Paktstaaten angestrebte Stärkung ihrer Verhandlungsposition ("bargaining-power") herbeiführen und damit neue Kooperationsmöglichkeiten mit den ausländischen Technologiegebern eröffnen. Es liegt nahe, daß es sich dabei nur um eine Entwicklung mit Langzeitwirkung handeln kann. Solange es nur bei einer einseitigen Reglementierung der Vertragsverhältnisse bleibt, wie dies derzeitig in Venezuela der Fall ist, kann jedenfalls nicht eine tatsächliche Veränderung des Technologietransfers erwartet werden.[1)]

---

1) Villanueva (CONICIT), S. 100

Schlußbemerkung

Die Einigung der fünf Andenpaktstaaten auf eine gemeinsame und verbindliche Haltung bei der Behandlung von ausländischen Direktinvestitionen und Technologietransferverträgen über alle nationalen Sonderinteressen und unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Vorstellungen hinweg,muß uneingeschränkt als ein positiver Beitrag zur Bewältigung der fundamentalen Entwicklungsprobleme der Region gewertet werden. Eine Fortsetzung der langjährigen "laissez-faire" Politik hätte den betreffenden Staaten auch innerhalb eines größeren Wirtschaftsverbandes kaum neue Perspektiven eröffnet. Es handelt sich bei den Gemeinsamen Regelungen insoweit nicht um eine willkürliche Reglementierung ausländischer Investoren oder Technologiegeber, sondern um eine von vielfältigen Sachzwängen vorgeformte Alternative zu einem lange praktizierten Ordnungsmodell, das die tiefgreifende Struktur- und Entwicklungskrise nicht zu beheben vermocht hat. Wirtschaftliche Integration, das hatten die bisherigen Kooperationsversuche auf dem lateinamerikanischen Kontinent gezeigt, bedarf notwendigerweise auch der rechtlichen Integration im Hinblick auf die Behandlung ausländischer Direktinvestitionen. Die Mitgliedsländer des Integrationsverbandes würden sich anderenfalls erneut einem gegenseitigen Wettbewerb um ausländische Produktionsfaktoren aussetzen, der ihre Bemühungen nach verstärkter Zusammenarbeit untereinander letztlich behindern könnte. Ebenso notwendig erscheint in diesem Zusammenhang die stärkere Einengung der Handlungsspielräume ausländischer Un-

ternehmen. Geht man von dem legitimen Interesse der Mitgliedsländer aus, im Wege der Integration zu einer Stärkung der nationalen Wirtschaftsmacht und damit zu einem Abbau der Fremdbestimmung ihres Entwicklungsprozesses zu gelangen, so müssen zwangsläufig auch Vorkehrungen getroffen werden, die die Wettbewerbsvorteile ausländischer Unternehmen ausgleichen. Gemessen an einem Entwicklungsverlauf, der sich weitgehend selbst reguliert hat, bedeutet jedes Aufstellen von Verhaltensregeln ohnehin eine Einengung der Dispositionsfreiheit der beteiligten Wirtschaftssubjekte.

Obwohl sich das bestehende Regelungssystem einer latenten "Aufweichungsgefahr" gegenübersieht, läßt sich bislang eine Kontinuität in den ordnungspolitischen Zielen feststellen. Zwar haben die Gemeinsamen Regelungen in den vergangenen 10 Jahren einige substanzielle Änderungen erfahren und in den einzelnen Mitgliedsländern eine oftmals stark differierende Anwendung gefunden. Gleichwohl liegen insbesondere die länderbezogenen Unterschiede in der Rechtsanwendung noch innerhalb der Toleranzbreite, die die Gemeinsamen Regelungen von Anfang an vorgesehen haben. Darüber hinaus spiegeln die inhaltlichen Änderungen auf regionaler Ebene letztlich Anpassungsvorgänge wider, wie sie jeder Form von Wirtschaftsgesetzgebung eigentümlich sind. Grundsätzlich hat sich an den systemtragenden Prinzipien nichts geändert und die Notwendigkeit ihrer Existenz ist von den verbleibenden fünf Mitgliedsstaaten auch nicht ernsthaft in Frage gestellt worden. Jüngere Umfragen unter offiziellen Vertretern der fünf Mitgliedsstaaten haben ergeben, daß die Dec. 24 von allen Regierungen, vor allem von Venezuela und Peru, unverän-

dert und nachhaltig unterstützt wird.[1] Der kontinuierliche Zufluß ausländischer Investitionen in der andinen Region hat überdies deutlich werden lassen, daß auch auf Seiten ausländischer Investoren eine grundsätzliche Bereitschaft besteht, auf die vorgegebenen Kooperationsformen einzugehen.

Trotz der zweifellos bestehenden Regelungsprobleme kann es nicht darum gehen, die Handlungsspielräume für die betroffenen Wirtschaftssubjekte wieder zu erweitern oder die Regelungsmechanismen erheblich flexibler zu gestalten. Die von verschiedenen Seiten propagierte Notwendigkeit einer weiteren Liberalisierung der Bestimmungen würde letztendlich einem Rückfall in das bislang gescheiterte Modell der Entwicklung durch "freizügige Wirtschaftsbedingungen" gleichkommen. Den aktuellen Schwierigkeiten kann ebensowenig mit einem Konzept der "verhandelten Industrialisierung" begegnet werden, das auf ein größtmögliches Maß an normativen Regeln verzichtet und der Verwaltung die eigentlichen Regelungsbefugnisse zuweist.Leistungsfähigkeit der staatlichen Administration und Kontinuität des Verwaltungshandelns, als die entscheidenden Grundbedingungen eines solchen Modells, können, derzeitig jedenfalls, in nahezu allen lateinamerikanischen Län-

---

1) Vgl. Ferris, Inter-American Economic Affairs Vol. 33, 1979/80, S. 58 - 59. In Bolivien, Kolumbien und Equador fanden sich hingegen auch einige offizielle Vertreter (5 insgesamt), die nur eine begrenzte Unterstützung der Dec. 24 von Seiten ihrer Regierungen sahen. Zu der eher kritischen Einstellung der Unternehmerseite vgl. auch Mytelka, S. 97

dern nicht vorausgesetzt werden. Im übrigen würde die Erweiterung nationaler administrativer Entscheidungskompetenzen innerhalb des Integrationsverbandes zu einer weiteren Auflösung der gemeinsamen Haltung und zu einer wieder übermäßigen Betonung nationaler Sonderinteressen führen. Es erscheint deshalb notwendig, die Handlungsmöglichkeiten der Verwaltung soweit wie möglich durch Rechtsnormen auf vorgegebene Ordnungsziele festzulegen. Das Regelungssystem der andinen Gemeinschaft gewährleistet überdies in seiner jetzigen Form eine weitgehende Berücksichtigung projektspezifischer Gesichtspunkte. Die oftmals schematische Ausrichtung der Rechtsnormen an der wirtschaftlichen Realität, liegt zwar zum Teil im Wesen eines global, in Form von Verhaltensnormen lenkenden Ordnungsmodells begründet und müssen deshalb zumindest vorübergehend in Kauf genommen werden. Langfristig können diese Schwierigkeiten indes durch eine präzisere und mehr ins Detail gehende Normsetzung abgebaut werden. Auch dies ist ein Vorgang, der jeder Art von Wirtschaftsgesetzgebung immanent ist.

Abgesehen von den aufgezeigten rechtstechnischen Fragen, die die Regelungen noch aufwerfen, liegen die Hauptprobleme weniger bei den Rechtsnormen selbst, als vielmehr im Bereich der institutionellen Voraussetzungen und komplementären Maßnahmen, die für eine Durchsetzung der Normziele zusätzlich erforderlich sind. Hier kann in der Tat einiges verbessert werden, denn die Effizienz der Rechtsordnung hängt nicht zuletzt von denjenigen Instrumenten und Bedingungen ab, die ihre Umsetzung in Rechtswirklichkeit sicherstellen sollen. In Venezuela bedarf es zunächst

einer Stärkung der SIEX in personeller und organisatorischer Hinsicht, vor allem einer Verbesserung der Konsultationsmechanismen auf allen Ebenen sowie einer stärkeren Einbettung der SIEX in die entwicklungspolitische Gesamtplanung. Weiterhin sind zusätzliche Maßnahmen notwendig, um die tatsächliche Transformation ausländischer Unternehmen in Venezuela zu gewährleisten. In Betracht kämen etwa eine intermediäre Übernahme der Unternehmensanteile durch den Staat oder verbesserte Partizipationsmöglichkeiten der Arbeitnehmerschaft bei der Umwandlung. Die SAICA hat diesbezüglich die in sie gesetzten Erwartungen nicht erfüllt. Darüber hinaus muß insgesamt der Integrationsprozeß im Hinblick auf den Abbau der Handelshemnisse und die infrastrukturelle Erschließung der Region forciert werden, wenn der Gemeinsame Markt seine Anziehungskraft für ausländische Kapital- und Technologiegeber erhalten oder erweitern will. Das anhaltend große Interesse ausländischer Unternehmen an der gemeinsamen Industrieprogrammierung des Andenpaktes, insbesondere am Automobilbauprogramm, legt eine gezieltere Förderung dieses Integrationsinstrumentes nahe. Im Bereich des Technologietransfers bedarf es einer Bereitstellung von nationalen Finanzierungsinstrumenten, eines weiterreichenden Ausbaus der auf Aneignung technologischen Wissens ausgerichteten Infrastruktur, einer besseren Ausgestaltung des technologischen Informationssystems, beispielsweise in Form einer Datenbank für Technologie, und schließlich einer gezielten Förderung von ausgewählten Technologieformen.

Dies sind nur einige der Zusatzmaßnahmen, die in Zukunft ergriffen werden müssen, um die Ordnungsziele

der Gemeinsamen Regelungen abzusichern. Grundsätzlich stellt dies aber weder die Notwendigkeit der Regelungen noch deren Regelungscharakter in Frage. In Venezuela sind die Erfolgsaussichten für eine Verwirklichung der Ordnungsziele günstiger als in den anderen Mitgliedsländern des Andenpaktes. Die relativ großen finanziellen Ressourcen, über die das Land im Gegensatz zu den übrigen Staaten infolge hoher Erdöleinkünfte verfügen kann, lassen hier vieles finanzierbar und damit machbar erscheinen. Jedoch hat sich auch hier gezeigt, daß gute Grundvoraussetzungen nicht unbedingt schnelle Lösungen nach sich ziehen, denn das Entstehen einer neuen Rechtswirklichkeit kann auch in diesem Land nur als ein langfristiger Prozeß verstanden werden.

Literaturverzeichnis

Monografien, Bücher, Aufsätze

Ahn, Doo-Soon	Gemeinschaftunternehmungen in Entwicklungsländern Joint-ventures als Entwicklungsinstrument in den Asean-Staaten Tübingen 1981
Amayach, Carlos	Pacto Andino, su historia, su desarollo, su futuro. Tomo II, Bogota, Colombia ohne Jahresangabe
Antakly, Farid K.	Andean Pact - Transformation of foreign companies in Venezuela through the open capital market. Caracas 1977
Aranda, Sergio	La economia venezolana. Caracas 1977
Arriaga, Juan Carlos	Investieren in Lateinamerika. Hamburg 1976
Avery, William P.	Oil, politics and economic policy making, Venezuela and the Andean Common Market. International Organization 76, Vol. 30, S. 541 ff
Balassa, Bela	Policy reform in developing countries. New York 1977
Behrens, Peter	Kontrolle ausländischer Direktinvestitionen. Rabels Z. 40 1976, S. 233 ff

Bologna, Alfredo Bruno	Empresas multinationales: Doctrina Calvo. Comercio exterior Vol. 26, Februar 1976, S. 208 ff
Böckstiegel, Karl-Heinz	Zum Rechtsstand der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Wirtschaftsrecht 1972, S. 416 ff
Brewer-Carias, A.R.	Cambio Politico y Reforma del Estado en Venezuela. Madrid 1975
Carreau, Dominique/ Juillard, Patrick/ Flory, Thiebaut	Droit International économique. Paris 1978
Casanova, Manuel	Algunos aspectos del derecho economico. derecho de la integración 13 (Juli 1973), S. 33 ff
Chaparro, González C.	Las reformas al Régimen Andino de Inversiones Extranjeras. derecho de la integración 24 (März 1977), S. 133 ff
Chossudovsky, Miguel	La economía politica del subdesarollo: El caso de Venezuela. Comercio exterior Vol. 28, August 1978, S. 917 ff
Córdova, Armando	Strukturelle Heterogenität und wirtschaftliches Wachstum. Frankfurt 1973
Correa, Carlos	El derecho de marcas en América Latina. derecho de la integración 27 (März 1978), S. 35 ff
Daniño, Roberto	The Andean Code after five years. Lawyer of the Americas 1976, S. 635 ff

Emmenegger, André	Patente und Technologietransfer nach Entwicklungsländern. Basel 1978
Esser, Klaus	Oil and Development in Venezuela. Berlin 1976
ders.	Industrialisierungsstufen und Ländergruppen in Lateinamerika - Ein Aspekt des Differenzierungsprozesses zwischen den Entwicklungsländern. Berlin 1975
Ferris, Elizabeth G.	Foreign investment as an influence on foreign policy behavior: the Andean Pact. Inter-American Economic Affairs, Vol. 33, 1979/80, S. 45 ff
Foeth, Giselher	Investitionen in Lateinamerika. Internationale Verträge und nationale Bestimmungen. Frankfurt/M. 1979
Frank, André Gunder	Kapitalismus und Unterentwicklung in Lateinamerika. Frankfurt/M. 1969
Furnish, Dale B.	El Régimen Común del Grupo Andino para las inversiones extranjeras. derecho de la integración 11 (November 1973), S. 85 ff
Garay, Louis/ Pizano, Diego	El grupo andino: objectivos, estratégia, mecanismos y avances. Bogotá 1979

Granell, Francisco	La retirada de Chile, La Crisis del Pacto Andino. Comercio exterior Vol. 27, Januar 1977, S. 109 ff
Grigera Naón, Horacio A.	Transnational enterprises under the Pacto Andino and national laws of Latin America. In: Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises, Vol. 1 von Norbert Horn, S. 237 ff Antwerpen - Boston - London - Frankfurt 1980
Grisanti, Arturo H.	La nacionalización del Petróleo en Venezuela. Nueva sociedad 14, September-Oktober 1974, S. 34 ff
Gygi, Fritz	Rechtsfragen der Wirtschaftsplanung. In: Joseph H. Kaiser, Planung, Bd. II, S. 113 ff Baden-Baden 1966
Hastedt, Pedro G.	Deutsche Direktinvestitionen in Lateinamerika. Göttingen 1970
Hirschman, Albert O.	Cómo y por qué desinvertir en la América Latina. El Trimestre Económico 147 (Juli-September) 1970, S. 489 ff
Horn, Norbert	Codes of Conduct for MNEs and Transnational Lex Mercatoria: an international process of learning and law making. In: Legal Problems of Codes of Conduct for Multinational Enterprises, Vol. 1 von Norbert Horn, S. 45 ff Antwerpen - Boston - London - Frankfurt 1980

Hummer, Waldemar	Regionale und subregionale Integrationszonen in Lateinamerika und der Karibik. Verfassung und Recht in Übersee. 1. Quartal 1976, S. 71 ff
Ingram, George M.	Expropriation of US Property in South America - Nationalization of Oil and Copper Companies in Peru, Bolivia and Chile. New York, Washington, London 1974
Joerges, Christian	Vorüberlegungen zu einer Theorie des internationalen Wirtschaftsrechts. Rabels Z. 43, 1979, S. 6 ff
Johnson, Lawrence	An Analysis of the Venezuelan Securities Legislation: Part II The Secondary Markets The International Lawyer 1978, S. 241 ff
Köpernik, Gerhard	Das Instrumentarium des Bundes zur Förderung privater Direktinvestitionen in Entwicklungsländern. RIW 1979, S. 669 ff
Koopmann, Georg	Ten years Andean Pact: A Reexamination. Intereconomics 1979, S. 116 ff
Krägenau, Henry	Internationale Direktinvestitionen. Hamburg 1979
Krämer, Hans R.	Versuche mit gemeinsamen Investitionsregelungen in Zentralafrika und Südamerikan. Jahrbuch für Internationales Recht 1977, Bd. 20, S. 196 ff

Krakau, Knud	Lateinamerikanische Doktrinen zur Realisierung staatlicher Unabhängigkeit und Integrität. Verfassung und Recht in Übersee 2. Quartal 1975, S. 117 ff
Kunz-Hallstein, Peter	Fortgeltung des Lima-Statuts in Chile ? RIW 1975, S. 402 ff
ders.	Revision der Pariser Verbandsübereinkunft zugunsten der Entwicklungsländer - neuere Entwicklungen und Vorschläge. GRUR 1976, Intern. Teil, S. 64 ff
Lall, Sanjaya	El sistema de patentes y la transferencia de tecnologia a los paises de menor desarollo. Comercio exterior Vol. 26, August 1976, S. 887 ff
Langer, Gerd	Rechtsschutz für Kapitalanlagen in Entwicklungsländern. Baden-Baden 1973
Laprès, Daniel A.	Principles of compensation for nationalised property. The International and Comparative Law Quartely, Vol. 26, 1977 (I.C.L.Q.)
León de Lebarca, Ivonne A.	La Decisión 24 del Pacto Andino y su reglementación interna en Venezuela. derecho de la integración 20, (November 1975), S. 251 ff
Matos, Luis	Multinational Corporations and Transfer of Technology: The Case of Venezuela. In: Germidis, Dimitri; Transfer of Technology by Multinational Corporations, Vol. 1, Paris 1977, S. 285 ff

Matter, Konrad	Die Bestimmungen des Andenpaktes über die gemeinsame Behandlung des Auslandskapitals. Außenwirtschaft 1972 (27), S. 56 ff
Mayobre, José Antonio	Las inversiones extranjeras en Venezuela. Caracas 1970
Meeker, Guy B.	Fade-out joint Venture: Can it work for Latin Amerika ? Inter-American Economic Affairs Vo. 24, 1971, S. 24 ff
Meißner, Werner	Investitionslenkung. Frankfurt/M. 1974
Minkner, Mechthild	Comunidad Industrial - Versuch einer neuen Struktur und Kontrolle des Eigentums in der peruanischen Industrie. Verfassung und Recht in Übersee 4. Quartal 1974, S. 385 ff
Montt-Vicuña, Santiago	El nuevo Estatuto Chileno de la Inversión Extranjera. derecho de la integración 27, (März 1978), S. 117 ff
Moran, Theodore H.	Multinational corporations and dependency: a dialogue for dependentistas and non-dependentistas. International Organization 78, Vol. 32, S. 79 ff
Moreno Posada, Felix	Glosario comentado sobre politica tecnologica. Caracas 1977

Mytelka, Lynn Krieger	Regional Development in a Global Economy. The Multinational Corporation, Technology and Andean Pact. New Haven and London 1979
dies.	Tecnological dependence in the Andean Group. International Organization 78, Vol. 32, S. 101 ff
Naim, Moise	Ideology, dependencia and the control of multinational corporations: a study of the venezuelan policy on foreign investment and technology transfer. Massachusetts Institute of Technology WP. 922-77, April 1977
Nelson, L.D.M.	The Andean Market. Year Book of World Affairs 1975, S. 208 f
Oliver, Covey T.	The Andean Foreign Investment Code: A new phase in the quest for normative order as to direct foreign investment. The American Journal of International Law, Vol. 66 (1972), S. 763 ff
Orrego Vicuña, Francisco	La incorporación del ordenamiento jurídico subregional al derecho interno. Análisis de la practica y jurisprudencia de Colombia. derecho de la integración 11, (Oktober 1972), S. 39 ff
ders.	Los presupuestos juridicos de un proceso de integración económica efectivo. derecho de la integración 24, (März 1977), S. 11 ff

Oswald, Hans	Die ausländischen Direktinvestitionen in der Industrialisierungspolitik des Andenpaktes. St. Gallen 1977
Oxman, Gaston / Sagasti, Francisco	La transferencia de tecnología hacia los paises del Grupo Andino. OEA/OAS, AC/PE-46, Washington 1972
Padrón Amaré, Oswaldo	Interés nacional y control de decisiones en un proceso de integración. derecho de la integración 18 - 19 (März-Juli 1975), S. 39 ff
ders.	Régimen del Capital Extanjero y de la tecnología en el Pacto Andino. Caracas 1973
Pascher, Erhard	Der Einfluß der lateinamerikanischen Integration auf das gewerbliche Niederlassungsrecht für Ausländer. Bonn 1976, Diss.
Petersmann, Ernst U.	Wirtschaftsintegrationsrecht und die Investitionsgesetzgebung der Entwicklungsländer. Baden-Baden 1974
Pincus, Joseph / Edwards, Donald	The outlook for United States foreign direct investment in the Andean Pact countries in the seventies. Journal of International Business Studies Vol. 3, 1972, S. 69 ff
Pinelo, Adalberto J.	The multinational Corporation as a Force in Latin American Politics. A case study of the International Petroleum Company in Peru. New York, Washington, London 1973

Polter, Dirk-Meints	Auslandsenteignungen und Investitionsschutz. Berlin 1975
Poser, Klaus	Der wirtschaftstheoretische Hintergrund der Planung in Lateinamerika. In: Joseph H. Kaiser, Planung Bd. IV, S. 347 ff Baden-Baden 1970
Purroy, Ignacio M.	Staat und Industrialisierung in Venezuela. Hamburg 1976, unveröffentlichte Magisterarbeit
Rodgers	Of Missionaries, Fanatics and Lawyers: some thoughts on investment disputes in the Americas. The American Journal of International Law, Vol. 72, 1978
Rodriguez, José E.	El Pacto Andino - Evolución de un proceso de integración, ICE Caracas 1975
Rodriguez, Policarpo	Petróleo en Venezuela ayer y hoy. Caracas 1977
Rose. Stanley F.	The Andean Pact and its foreign investment code - need for clarity ? Tax Management International, Januar 1975, S. 3 ff
Rosenstein-Rodan, Paul N.	Las inversiones multinacionales en el marco de la integración de America Latina. In: Las inversiones multinacionales públicas y privadas en el desarollo y la integración de América Latina. BID, Washington 1968

Saavedra, Gustavo G.	El régimen uniforme de la empresa multinacional en el Grupo Andino. derecho de la integración 11, (Oktober 1972), S. 11 ff
Sandner, Gerhard / Steger, Albert	Lateinamerika. Fischer Länderkunde, Bd. 7 Frankfurt/M. 1973
Sagasti, Francisco	Science and technology for development. Main Comparative Report of the Science and Technology Policy Instruments Project; International Development Research Center Ottawa 1978
Schmieder, Dagmar	Auslandskapital und Entwicklungsstrategie. Meisenheim am Glan 1977
Schroeder-Hohenwarth, Hans H.	Nationalisierung und Neutralität; zur Rolle der international tätigen Entwicklungsbanken im Andenpakt. Köln 1978, DEG Materialien 5
Schulenburg, Peter	Die Behandlung ausländischer Direktinvestitionen im Andenpakt. RIW 1975, S. 395 ff
Schwarzenberg, Georg	Der Schutz von Auslandsinvestitionen - Multilaterale Kodifikationsversuche. Bad Homburg, Berlin, Zürich 1969
Seidl-Hohenvelden, Ignaz	Investitionen in Entwicklungsländern und das Völkerrecht. Köln, Berlin, Bonn, München 1963

Silva, Oskar E.	Las normas de transformación del Régimen Andino de Inversiones Extranjeras: antecedentes, disposiciones vigentes y su aplicación en Perú. derecho de la integración 28 - 29 (November 1978), S. 61 ff
Soberanis, Jaime A.	Justificación de una politica que restrinja el uso de marcas extranjeras en Mexico. Comercio exterior, Vol. 26, August 1976, S. 940 ff
ders.	La participación de América Latina en la revisión del sistema internacional de propiedad industrial y elaboración del código sobre transferencia de tecnología. derecho de la integración 25 - 26 (November 1977), S. 65 ff
Soto Alvarez, Rafael	Probleme des Technologietransfers nach Venezuela: Aufschnürung des Technologiepaketes. RIW. 1978, S. 723 ff
Sunkel, Oswaldo	Big Business and dependencia Foreign Affairs (New York) 1972, S. 517.ff
Stanzick, Karl-Heinz / Godoy, Horacio H.	Inversiones extranjeras y transferencia de tecnología en América Latina. Santiago de Chile 1972
Stanzick, Karl-Heinz / Schenkel, Peter	Ensayos sobre politica tecnológica en América Latina. Quito, Equador 1974

Stanzick, Karl-Heinz / Schenkel, Peter / Pfaller, Alfred	Technologiepolitik und Entwicklungsstrategie in Lateinamerika. Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung Bonn-Bad Godesberg 1973
Strassmann, Paul W.	La economía del desarollo desde la perspectiva de Chicago. Comercio exterior, Vol. 26, Dezember 1976, S. 1436 ff
Tillett, A.D.	Propiedad y patentes: el caso de México. Comercio exterior, Vol. 26, August 1976, S. 908 ff
Tinbergen, Jan	Der RIO-Bericht an den Club of Rome. Wir haben nur eine Zukunft. Reform der Internationalen Ordnung. Leitung: Jan Tinbergen Opladen 1977
Vaitsos, Constantino V.	Comercialización de Tecnología en el Pacto Andino. Lima 1973
ders.	Foreign Investment Policies and Economic Development in Latin America. Journal of World Trade Law 1973, S. 619 ff
Vargas-Hidalgo, Rafael	The Crisis of the Andean Pact: Lessons for integration among developing countries. Journal of Common Market Studies, Vol. XVIII, 1979, S. 213 ff

Vernon, Raymond	La inversion extranjera a largo plazo del sector privado en América Latina. Sextas Reuniones Anuales del Consejo Interamericano Económico y Social. Doc. OEA/Ser.H/X 14, CIES Washington 1969
Villagrán Kramer, Francisco	Sistematización de la estructura juridica del Acuerdo de Cartagena. derecho de la integración 12 (März 1973), S. 11 ff
Voß, Rainer / Muñoz-Serano, Pedro	Der Andenpakt. Forschungsinstitut der Friedrich-Ebert-Stiftung Bonn 1973
Weber, Albrecht	Neuere Tendenzen im Integrationsrecht Lateinamerikas. Verfassung und Recht in Übersee 1. Quartal 1978, S. 89 ff
Weber, Hermann	Der Anspruch auf Entwicklungshilfe und die Veränderungen des internationalen Wirtschaftsrechtes. Verfassung und Recht in Übersee 1. Quartal 1978, S. 5 ff
Wege, Joachim	Positives Recht und sozialer Wandel im demokratischen und sozialen Rechtsstaat. Berlin 1977
Wionczek, Miguel	Inversión y Tecnología Extranjera en América Latina. Mexiko 1971
ders.	La reacción norteamericana ante el trato común a los capitales extranjeros en el Grupo Andino. Comercio exterior, Mai 1971, S. 406 ff

White, Eduardo — La cuestion de la Propiedad Industrial en América Latina y su papel en el proceso de desarollo y integración economica. derecho de la integración 20 (November 1975), S. 11 ff

Zorraquin, Ernesto A. — Der gewerbliche Rechtsschutz in Lateinamerika - Beginn einer neuen Entwicklung. GRUR 1976, Intern. Teil S. 53 ff

Publikationen des Andenpaktes

JUNAC — Mecanismos de la Integración Andina. Lima 1977

JUNAC — Bases Generales para una Estrategia Subregional de Desarollo. Lima 1972 und 1978

JUNAC — Orientaciones para un régimen de compras estatales en el Grupo Andino. Doc.téc. J/PE/90 vom 8. November 1977 abgedruckt in derecho de la integración 28 - 29, (November 1978), S. 124 ff

JUNAC — Decisiones de la Comisión. Lima 1976

JUNAC — Armonización de politicas sobre tratamiento a los capitales extranjeras, empresas multinacionales, tecnología y propiedad industrial. Jun/Di 195, Anexo III, März 1976

JUNAC — Presentación de la Propuesta No. 4, sobre el régimen común de tratamiento a los capitales extranjeras y entre otros sobre marcas, patentes, licencias y regalías.

JUNAC (Wionczek, Miguel) — Problemas involucrados en el establecimiento de un trato común para la inversion extranjera en el Mercado Común Andino. Doc. Jun/dic. 3 Lima 1978

COMAC — Informe de la Junta sobre el establecimiento de un organo jurisdiccional del Acuerdo de Cartagena. Com/X-E/di. 5 Lima 1972

Publikationen venezolanischer Institutionen

CONICIT (Avalos, Ignacio) — Análisis de la politica tecnologica nacional. Informe final del proyecto: "Instrumentos de la politica cientifica y tecnológica"

CONICIT (Barrio, Sergio) — Rol de los Bancos en la Comercialización de Tecnología. Caracas, Juni 1976

CONICIT (Paredes, Edgar / Serna, Manuel) — Politica de compras de bienes de capital en las indústrias petroquimica y siderugica. Caracas, Juni 1976

CONICIT (Villanueva, Mariadela) — Comportamiento tecnologico de las empresas mixtas en la industria petroquimica. Caracas, Juni 1976

CORDIPLAN	Informe final. Foro Nacional sobre Venezuela y la Integración Latinoamericana. Caracas, 9 - 14 August 1971
FEDECAMARAS	El Proceso de Integración Andina - Compromisos y Perspectivas de Venezuela. Caracas, Mai 1976
FEDECAMARAS	La incidencia del proceso de integración en la economía de los paises miembros del Pacto Andino. Foro Pacto Andino Caracas, 14. September 1978
Pro-Venezuela	Las Inversiones extranjeras en Venezuela. Asociación Pro-Venezuela Caracas 1973
SIEX	La indústria farmaceutica en Venezuela. Caracas 1975
SIEX	Memoria 1977. Caracas 1978

Sonstige amtliche Publikationen

CEPAL	El Pensamiento de la Cepal. Santiago de Chile 1969
IMF	Venezuela - Recent Economic Developments. SM/79/225 vom 21. August 1979
Report to the Congress	US Direkt Investment in South Americas Andean Common Market. Report to the Congress by the comptroler general of the United States. Washington Juni 1977

UN — Current problems of economic integration: The role of institutions in regional integration among developing countries. TD/B/422, New York 1974

UN-ECOSOC — Transnational Corporations in World Development; a Re-Examination E. 78 II A.5; E/C. 1038 New York 1978

LEBENSLAUF

Am 29. September 1951 wurde ich als Sohn des Dipl.-Ingenieurs Walter Broszehl und seiner Ehefrau Christa, geb. Frühauf, in Düsseldorf geboren. Nach dem Besuch der Volksschule in Neuss ging ich auf das dortige Städtische-Th.-Schwann Gymnasium und legte 1971 die Reifeprüfung ab.

Im Oktober 1971 nahm ich das Studium der Rechtswissenschaft an der Universität Bonn auf. Von 1973 bis 1974 studierte ich zwei Semester an der Universität in Genf und wechselte anschließend an die Universität Frankfurt, wo ich am 8. November 1976 meine erste juristische Staatsprüfung ablegte.

Gefördert durch ein Stipendium der Friedrich-Ebert-Stifung ging ich im März 1977 an das Lateinamerikanische Sozialforschungsinstitut (ILDIS) in Caracas/Venezuela und erarbeitete dort in den folgenden drei Jahren die wesentlichen Grundlagen meiner Doktorarbeit.

Im August 1980 wurde ich in den Referendardienst beim Hanseatischen Oberlandesgericht übernommen.

7 MAL IN HAMBURG
REPRO LÜDKE
ZENTRALE BEI DER UNI
SCHLUTERSTRASSE 50 - 54
2000 HAMBURG 13
Tel.: 44 62 17 · 44 71 72